SR Research Report
2015/3/18

ワイヤレスゲート（9419）

当レポートは、掲載企業のご依頼により弊社が作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

目次

直近更新内容 4
概 略 4
業績動向 8
事業内容 13
概要 13
市場とバリューチェーン 29
経営戦略 35
過去の業績 37
損益計算書 49
貸借対照表 51
キャッシュフロー計算書 53
その他情報 54
沿革 54
ニュース＆トピックス 55
大株主 64
株主還元 64
トップ経営者 65
ところで 66
企業概要 72

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

損益計算書 （百万円）	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 会社予想
売上高	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**	**12,472**
前年比	171.0%	198.0%	-	28.3%	29.1%	37.0%
売上総利益	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**	
前年比	-	96.2%	-	20.1%	14.8%	
売上総利益率	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%	
営業利益	**115**	**386**	**597**	**786**	**795**	**1,350**
前年比	-	235.8%	-	31.6%	1.2%	69.9%
営業利益率	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%	8.7%	10.8%
経常利益	**113**	**387**	**576**	**785**	**790**	**1,348**
前年比	-	240.7%	-	36.2%	0.7%	70.7%
経常利益率	9.8%	11.2%	10.5%	11.1%	8.7%	10.8%
当期純利益	**177**	**279**	**423**	**483**	**499**	**856**
前年比	-	57.5%	-	14.1%	3.3%	71.5%
純利益率	15.4%	8.1%	7.7%	6.8%	5.5%	6.9%
一株当りデータ（円、株式分割調整後）						
期末発行済株式数（千株）	8,245	8,245	9,764	10,012	10,150	
EPS	23	34	48	49	49	85
EPS （潜在株式調整後）	-	-	45	44	45	
DPS	-	-	-	50	25	26
BPS	54	88	157	206	224	
貸借対照表（百万円）						
現金・預金・有価証券	476	751	1,630	2,482	2,034	
流動資産合計	**740**	**1,313**	**2,182**	**3,187**	**3,234**	
有形固定資産	5	70	70	55	392	
投資その他の資産計	6	6	229	228	230	
無形固定資産	14	6	12	12	57	
資産合計	**765**	**1,395**	**2,492**	**3,482**	**3,913**	
買掛金	183	501	737	931	1,279	
短期有利子負債	-	-	-	-	-	
流動負債合計	**322**	**667**	**952**	**1,412**	**1,625**	
長期有利子負債	-	-	-	-	-	
固定負債合計	**-**	**5**	**6**	**6**	**11**	
負債合計	**322**	**673**	**958**	**1,418**	**1,636**	
純資産合計	**443**	**722**	**1,534**	**2,064**	**2,277**	
有利子負債（短期及び長期）	-	-	-	-	-	
キャッシュフロー計算書 （百万円）						
営業活動によるキャッシュフロー	301	344	736	816	278	
投資活動によるキャッシュフロー	62	-69	-238	-11	-436	
財務活動によるキャッシュフロー	76	-	382	46	-289	
財務指標						
総資産利益率（ROA）	33.9%	25.9%	21.8%	16.2%	13.5%	
自己資本利益率（ROE）	62.0%	47.9%	37.5%	26.9%	23.0%	
自己資本比率	57.9%	51.8%	61.6%	59.3%	58.2%	

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

**2012年12月期より連結決算。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

直近更新内容

概 略

2015 年 3 月 18 日、株式会社ワイヤレスゲートは、株式会社バディネットとの業務協力、及び株式会社 Andeco との業務・資本提携に関する基本合意書締結について発表した。
(バディネットとの業務協力のリリースはこちら、Andeco との業務・資本提携はこちら)

株式会社バディネットとの業務協力

同社は、Wi-Fi 環境の構築・保守で実績のある株式会社バディネット（以下、バディネット社）と業務協力を行うことを決定した。

業務協力の目的、及び内容
バディネット社は、数多くの通信インフラの構築やオンサイト保守の実績を持ち、特に Wi-Fi スポットにおいては、全国で約 60,000 箇所にエリアを構築し、約 15,000 箇所の Wi-Fi スポットの保守体制を有している。

同社は、バディネット社が持つ Wi-Fi インフラの構築体制とノウハウを活用し、今後同社が提供するロケーションコマース・ソリューションの拡大を目指す。当該ソリューションは、株式会社 Andeco（以下のリリース内容を参照）と共同して展開を進める。 また、今後同社が観光地や商業施設などに構築する Wi-Fi インフラにおいて、バディネット社のノウハウを活用することで、より快適な Wi-Fi 環境の提供の実現を図るとしている。

業務協力の相手先の概要、及び日程
名称：株式会社バディネット
事業内容：電気通信工事業、ビジネスコンサルティング業
業務協力開始予定日：2015 年 3 月 18 日以降

なお、バディネット社は 2015 年 3 月 31 日付で株式会社アドテック（東証 JASDAQ：6840）の完全子会社となる見込みである。

株式会社 Andeco との業務・資本提携

同社はまた、移動販売のためのプラットフォームを提供する株式会社 Andeco（以下、アンデコ社）との間で、業務・資本提携に関する基本合意書を締結した。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

業務・資本提携の目的、及び内容

業務提携の内容
アンデコ社は、様々な「場」に IT を活用した移動販売のためのインフラ（電気・水）を提供するプラットフォーム（Mobility-Store Platform）を提供する企業である。

同社は、今後観光地や商業施設などに構築する Wi-Fi インフラにおいて、アンデコ社の「Mobility-Store Platform」と同社の Wi-Fi スポットを組み合わせ、Wi-Fi スポットを軸とした新しい経済活動の創出となるロケーションコマース事業を共同展開するとしている。 利用者は Wi-Fi スポットでの快適なインターネット接続に加え、「Mobility-Store Platform」により展開されるキッチンカーやモビリティカートを活用した移動販売を利用できる。また、これにより移動販売事業者のみならず、様々な企業が移動販売（スモールビジネス）に取り組める環境を立ち上げるとしている。

資本提携の内容
同社は、アンデコ社との間でロケーションコマース事業の共同展開を実現するために、業務上のサポートに留まらず、同社に対して上限を 30 百万円とする出資を行い、資本面からのサポートも行う予定である。係る出資の具体的な方法、条件等は現在協議中であるが、今後、アンデコ社との間で締結される予定の投資契約（最終契約）などにおいて 具体的に定められることを想定している。なお、係る出資を行った後においても、アンデコ社は同社の関連会社とはならないことを予定している。

業務・資本提携の相手先の概要、及び日程
名称：株式会社 Andeco
事業内容：移動販売者向けプラットフォーム事業
業務資本提携契約締結日：2015 年 4 月 22 日（予定）
払込期日：2015 年 4 月 30 日（予定）

なお、同社では、当該業務・資本提携が 2015 年 12 月期の連結業績に与える影響は軽微であるが、今後、連結業績見通しに影響が生じる場合には、速やかに開示するとしている。

2015 年 2 月 12 日、同社は、2014 年 12 月期通期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2014 年 12 月期通期決算の項目を参照）

2015 年 2 月 4 日、同社は、東京証券取引所本則市場への変更申請取下げについて発表した。
(リリース文へのリンクはこちら)

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社は、東京証券取引所本則市場への変更に向けて準備を進め、市場変更申請を行っていたが、2015 年 2 月 4 日の取締役会において、変更申請の取下げを行うことについて決議したとしている。

2014 年 12 月 12 日付で証券取引等監視委員会より、同社に関する情報を得た社外の情報受領者に対する課徴金納付命令の勧告がなされており、2015 年 1 月 15 日付で金融庁より、当該課徴金納付命令の決定が行われている。（関連リリース文へのリンクはこちら)

この件については、同社による法令違反ではないが、同社としても、改めてインサイダー取引にかかる情報管理、インサイダー取引防止規程及びコンプライアンスの順守等について、その周知・徹底を図るとともに、引き続きインサイダー取引規制を含めたコンプライアンスに関する教育の徹底に取り組むとしている。

また、同社は、2015 年 3 月 27 日開催予定の株主総会をもって新経営体制への移行を予定しており、企業統治と執行を強化することによって、成長スピードを再び加速し、企業価値の向上に努める意向である。

これらの点を踏まえて、同社は、現時点における市場変更申請を一旦取下げることを決議したとのこと。なお、同社では、市場変更申請の取下げは行うものの、市場変更準備は今後も継続して行うとしている。

2015 年 1 月 29 日、同社は、代表取締役の異動（退任）、及び取締役候補者の内定について発表した。
(代表取締役異動に関するリリースへのリンクはこちら、取締役候補者の内定はこちら)

同社は、2015 年 1 月 29 日開催の取締役会において、以下のとおり代表取締役の異動（退任）を決定したとしている。異動日は 2015 日 1 月 29 日。

	新役職名	現役職名
松本 洋一	取締役*	代表取締役

*2015 年 3 月 27 日開催予定の株主総会終結の時をもって取締役を退任予定。

また、同社は、取締役候補者 2 名(1 名は社外取締役)について内定したとしている。

同社代表取締役 CEO の池田氏と共同創業者で子会社の株式会社ワイヤレスマーケティング・ラボの代表取締役である原田実氏が取締役に復帰する。原田氏は、主に FON など対外的な提携の実現等を担う CAO（チーフ・アライアンス・オフィサー）に就任予定である。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社は、新たな経営体制下で、格安 SIM・IoT/M2M・Wi-Fi 環境イネーブラー事業等の事業領域における早期の収益化及び拡大を目指すとしている。

3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移	13年12月期				14年12月期				14年12月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	1,617	1,729	1,811	1,898	2,046	2,159	2,369	2,532	-	-
前年比	31.3%	29.9%	27.3%	25.3%	26.5%	24.8%	30.8%	33.4%	-	-
売上総利益	502	529	564	571	594	603	633	655	-	-
前年比	17.4%	19.0%	21.6%	22.3%	18.2%	14.1%	12.3%	14.8%	-	-
売上総利益率	31.0%	30.6%	31.1%	30.1%	29.0%	27.9%	26.7%	25.9%	-	-
販管費	326	339	354	361	386	404	457	444	-	-
前年比	18.7%	9.2%	17.5%	13.2%	18.3%	19.1%	29.2%	23.0%	-	-
売上高販管費比率	20.2%	19.6%	19.6%	19.0%	18.9%	18.7%	19.3%	17.5%	-	-
営業利益	176	190	210	210	208	200	176	212	-	-
前年比	15.1%	41.8%	29.3%	41.9%	18.2%	5.1%	-16.2%	0.7%	-	-
営業利益率	10.9%	11.0%	11.6%	11.1%	10.2%	9.3%	7.4%	8.4%	-	-
経常利益	176	190	209	210	207	199	174	209	-	-
前年比	15.1%	44.2%	45.1%	42.4%	17.9%	5.0%	-16.9%	-0.2%	-	-
経常利益率	10.9%	11.0%	11.5%	11.0%	10.1%	9.2%	7.3%	8.3%	-	-
当期利益	108	117	129	129	127	131	110	132	-	-
前年比	-29.0%	14.5%	53.2%	52.4%	16.8%	12.5%	-15.0%	1.9%	-	-
純利益率	6.7%	6.8%	7.1%	6.8%	6.2%	6.1%	4.6%	5.2%	-	-
累計値	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	（達成率）	通期会予
売上高	1,617	3,346	5,157	7,055	2,046	4,204	6,574	9,106	107.0%	8,509
前年比	31.3%	30.6%	29.4%	28.3%	26.5%	25.6%	27.5%	29.1%		20.6%
売上総利益	502	1,031	1,595	2,165	594	1,197	1,830	2,485		
前年比	17.4%	18.2%	19.4%	20.1%	18.2%	16.1%	14.8%	14.8%		
売上総利益率	31.0%	30.8%	30.9%	30.7%	29.0%	28.5%	27.8%	27.3%		
販管費	326	665	1,019	1,380	386	789	1,247	1,690		
前年比	18.7%	13.6%	14.9%	14.5%	18.3%	18.7%	22.3%	22.5%		
売上高販管費比率	20.2%	19.9%	19.8%	19.6%	18.9%	18.8%	19.0%	18.6%		
営業利益	176	366	576	786	208	408	583	795	88.3%	900
前年比	15.1%	27.6%	28.2%	31.6%	18.2%	11.4%	1.3%	1.2%		14.6%
営業利益率	10.9%	10.9%	11.2%	11.1%	10.2%	9.7%	8.9%	8.7%		10.6%
経常利益	176	366	575	785	207	407	580	790	87.9%	898
前年比	15.1%	28.6%	34.1%	36.2%	17.9%	11.2%	1.0%	0.7%		14.5%
経常利益率	10.9%	10.9%	11.1%	11.1%	10.1%	9.7%	8.8%	8.7%		10.6%
当期利益	108	225	354	483	127	258	368	499	91.9%	543
前年比	-29.0%	-11.6%	4.5%	14.1%	16.8%	14.6%	3.8%	3.3%		12.4%
純利益率	6.7%	6.7%	6.9%	6.8%	6.2%	6.1%	5.6%	5.5%		6.4%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2012年12月期第4四半期会計期間より連結決算を導入。2012年12月期第1四半期および第3四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比は参考値。

2014 年 12 月期通期実績

2014 年 12 月期の売上高は 9,106 百万円（前年同期比 29.1%増）、営業利益 795 百万円（同 1.2%増）、経常利益 790 百万円（同 0.7%増）、当期純利益 499 百万円（同 3.3%増）となり、2012 年 7 月のマザーズ市場への上場後、３期連続で増収増益を達成した。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

売上高は、主力のワイヤレス・ブロードバンド事業の会員数が順調に増加したこと等により増収となり、対通期業績予想でも 107.0%と上振れた。利益面については、LTE 領域での新規事業の開始に伴う回線調達コストや販売促進費等が発生したものの、売上高及び売上総利益が増加したため増益となった。

ただし、対通期業績予想では、期初に予定していなかった SIM 事業開始に伴う先行コスト（設備投資と保守・運用費の計上）、及び同事業の回線調達コストが発生したため、営業利益が 88.3%、経常利益が 87.9%、当期純利益が 91.9%と未達となった。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス
公衆無線 LAN サービス（売上高 872 百万円、前年同期比 4.6%増）
家電量販店において積極的な告知活動を行うなど、新規会員の獲得に力を入れた。

モバイルインターネットサービス（売上高 8,058 百万円、前年同期比 30.3%増）
2014 年 9 月にサービスを開始した「ワイヤレスゲート Wi-Fi＋LTE SIM カード」をはじめとする新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店における積極的なキャンペーンの展開や広告宣伝に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス
（売上高 151 百万円、前年同期比 306.7%増）
ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。

その他
（売上高 25 百万円）
Wi-Fi 環境イネーブラー事業における機器販売及び保守料、並びにガラポンＴＶ「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

2015 年 12 月期の会社予想

15年12月期会社予想	14年12月期			15年12月期		
（百万円）	上期実績	下期実績	通期実績	上期会予	下期会予	通期会予
売上高	**4,204**	**4,901**	**9,106**	**5,594**	**6,878**	**12,472**
前年比	25.7%	32.1%	29.1%	33.1%	40.3%	37.0%
売上原価	3,007	3,613	6,621			
売上総利益	**1,197**	**1,288**	**2,485**			
前年比	16.1%	13.6%	14.8%			
売上総利益率	28.5%	26.3%	27.3%			
販売費及び一般管理費	789	901	1,690			
売上高販売管理費率	18.8%	18.4%	18.6%			
営業利益	**408**	**387**	**795**	**520**	**830**	**1,350**
前年比	11.7%	-8.0%	1.2%	27.6%	114.4%	69.9%
営業利益率	9.7%	7.9%	8.7%	9.3%	12.1%	10.8%
経常利益	**407**	**383**	**790**	**520**	**828**	**1,348**
前年比	11.4%	-8.7%	0.7%	27.9%	116.2%	70.7%
経常利益率	9.7%	7.8%	8.7%	9.3%	12.0%	10.8%
当期純利益	**258**	**241**	**499**	**331**	**525**	**856**
前年比	14.6%	-6.6%	3.3%	28.3%	117.8%	71.5%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015 年 12 月期売上高は前年比 37.0%増の 12,472 百万円、営業利益は同 69.9%増の 1,350 百万円、経常利益は同 70.7%増の 1,348 百万円、当期純利益は同 71.5%増の 856 百万円を予定している。

同社は、2014 年 12 月期に事業領域を拡大させたことにより、Wi-Fi・WiMAX・LTE といった異なる 通信技術のサービスを有する総合 MVNO となった。

「ワイヤレスゲート Wi-Fi」、「ワイヤレスゲート Wi-Fi＋WiMAX」サービスについては、既存チャンネルにおける純増ペースと同程度の会員数の増加を見込んでおり、2015 年 12 月期以降も引き続き安定した収益の拡大を見込んでいる。

それ以外の事業では、LTE ネットワークを活用した個人向け格安 SIM 関連サービスや法人向け M2M/IoT サービス等の早期収益化、及び Wi-Fi インフラ事業等（Wi-Fi 環境イネーブラー事業）における拡大を通じた更なる成長を目指すとしている。

同社では、Wi-Fi インフラ事業等の拡大に向けて有能な人材の登用を新たに実施しており、優秀な人材の採用を念頭に執行役員制度の導入や収益貢献に見合ったインセンティブプラン等を検討し、適切な権限移譲を行うとともに責任の所在を明確にすべく業務執行についても強化

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

を図るとしている。

配当については、2014 年 12 月期の期末配当 25 円から 1 円増配の 1 株当たり 26 円、配当性向 30.8%を予定している。

中長期展望

同社は中期的な目標値を公表していない。SR 社では同社の収益成長は既存事業のワイヤレス･ブロードバンド事業および新規事業の Wi-Fi 環境イネーブラー事業を中心に達成されると予想する。

ワイヤレス・ブロードバンド事業における同社の収入は、加入者数に月額平均利用料を乗じた額で、それに対する主な費用は、通信事業者に対して支払う通信回線使用料、販売委託先企業に支払う継続手数料であり、シンプルな収益構造となっている。また、認証サーバ以外は自社で設備を保有しないことから、加入者の増加に伴い、追加的な設備関連費用は発生しない。

同社の成長の源泉は加入者数の増加である。中期的に加入者数が増加する要因としては、公衆無線 LAN サービスおよび WiMAX の日本における総利用者数の増加、同社の販売チャネルの拡大とみられる 。

公衆無線 LAN サービス市場の成長余地（「マーケット概要」の項参照）は大きいとみられる。同社の収益拡大余地も同様に大きいものと SR 社ではみている。富士キメラ総研によれば、2010 年から 2015 年の間の公衆無線 LAN サービス契約数は年平均成長率 34%増、WiMAX の契約数は年平均成長率 69%増が予想されている。これらの点を踏まえれば、同社のサービス加入者数の増加は、2013 年 12 月期同様のペースが中期的にも続くことが期待できる。

SR 社は、2013 年 12 月期同様に同社の加入者数が年間 7 万人（公衆無線 LAN サービス 4 万人、モバイルインターネットサービス 3 万人と推測）のペースで増加しても、費用構造には大きな変化は必要ないと考えている。このベースシナリオの場合には、2014 年 12 月期から 2016 年 12 月期までの既存事業における売上高の年平均成長率は 15%から 20%、営業利益の年平均成長率は約 20%に達すると SR 社は推測する。
SR 社では、スマートフォンやノート PC 等の無線 LAN 端末の普及率向上により、直販や街頭でのプロモーション等も徐々に有効性を増していくと考えている。市場拡大を同社が享受する上で、販売チャネルの拡充は重要な要件の一つといえよう。同社は、ヨドバシカメラ社という軸に加え、販売チャネルの拡充を目指す方針としている。また、2013 年 12 月期において、総販売代理店である住友商事社を通じて、携帯販売代理店での「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の販売は成果を上げ、年間純増会員数は前期比約 2 万台増の約 7 万台となった。同社は、今後も販売チャネルを増やす方針としている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

販売チャネルの拡充および無線 LAN の普及率向上により、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の年間純増会員数が年 1 万件ずつ増加すると想定した場合には、2014 年 12 月期から 2016 年 12 月期までの既存事業における年平均成長率は、上記のベースシナリオの約 20%に対して 5%程度上乗せされると SR 社は推測する。

さらに、上記想定の下で、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の加入者増加による通信回線使用料の低減が実現した場合（「収益性分析」の項参照）には、2014 年 12 月期から 2016 年 12 月期までの既存事業における営業利益の年平均成長率は約 30%に達する可能性がある。

加えて、同社は 2014 年 1 月に新規事業として Wi-Fi 環境イネーブラー事業を開始した。同事業の業務遂行に必要なシステムは 2013 年 12 月期に開発を終了しており、追加費用の発生を必要としないことから、同社の利益成長を妨げる可能性は低いと判断できる。収入が利益に直結する収益構造であり、同社の第 2 の収益柱となる可能性があるだろう（「新規事業（Wi-Fi 環境イネーブラー事業）」の項参照）。2014 年 1 月現在、銀座地区における Wi-Fi 構築が発表されているのみであるが、今後の契約件数の推移は注目すべきであろう。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

事業内容

概要

同社は MVNO（mobile virtual network operator）として、複数業者の無線 LAN（「その他」の項参照）を統合した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」を提供する国内最大級のサービス業者である。また、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」に WiMAX サービスを組み合わせた「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」サービスも提供している。サービス会員の獲得に関しては、ヨドバシカメラ社および住友商事社系列の携帯販売代理店に委託している。

同社の収入は、累積会員数にサービス会員の月額利用料金を乗じた額となる。また主な費用は通信事業などから WiFi や WiMAX、LTE などの通信設備を借り受ける対価として支払う通信回線使用料、および販売委託に対する支払い手数料である。同社は実質的に設備投資負担およびサービス会員獲得を担う組織体制を必要としない。また、2013 年 12 月現在の社員数 13 人の組織体制で、業務の大部分を外部企業に委託して、固定費が少ない収益構造である。

同社の最大の強みは Wi-Fi を軸とした差別化戦略である。従来は、他社に先駆けて Wi-Fi サービスを展開することで、トップラインの成長を実現してきた。この結果、現在では国内最大級の Wi-Fi 事業者として、競合他社に比べ有利な条件で WiFi ネットワークを借り受けることが出来る状況にある。現在のトップラインの牽引役は WiMAX であるが、割安な WiFi ネットワークを組み合わせることで、コスト削減を実現している。

2014 年 1 月、同社は新事業として、低価格で公衆無線 LAN 構築を提供する事業を開始した。通信サービス事業同様に、同事業においても、外部提携企業のノウハウを活用した事業展開を進める方針である。具体的には、システムインテグレーター、機器メーカー、広告代理店との提携により、業務を遂行する仕組みである（「新規事業（Wi-Fi 環境イネーブラー事業）」の項参照）。自治体および商店街に対し、同社が公衆無線 LAN 環境構築・管理のためのシステムを開発し、システムインテグレーターが公衆無線 LAN 機器を設置、販売は主に電通社のグループ企業が行う。

同事業の収入は、システムインテグレーターに対する無線 LAN アクセスポイントの卸売収入、アクセスポイント設置に伴う手数料、管理に伴う費用としてアクセスポイント毎に徴収する月額料金である。

アクセスポイントは、Wi-Fi 搭載端末の移動情報を収集する機能を有しており、動態データの解析により、位置情報と連動した屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。電通社との提携関係により、広告事業への領域拡大が期待できよう。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ビジネスモデル

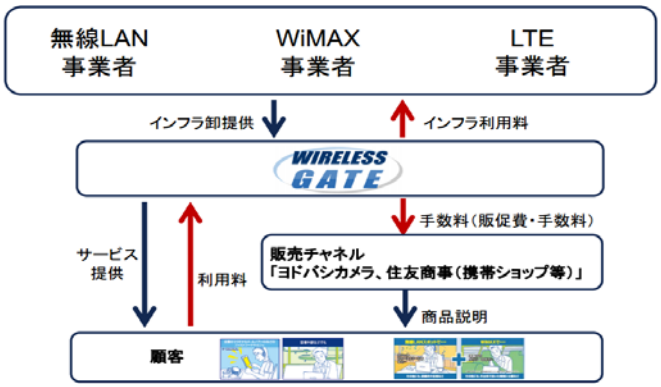
同社の事業セグメントはワイヤレス・ブロードバンド関連事業のみである。ただし、同社は、サービス区分別に売上高を開示している。同サービス区分は「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」および「ワイヤレス・プラットフォームサービス」、「その他」に分類される。ワイヤレス・ブロードバンドサービスは 2013 年 12 月期売上高構成比の 99.5%を占める。

「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」は、公衆無線 LAN サービス（サービス名は「ワイヤレスゲート Wi-Fi」）とモバイルインターネットサービス（同「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」）から成る。2013 年 12 月期売上高構成比率は公衆無線 LAN サービスが 11.8%、モバイルインターネットサービスが 87.7%であった。

「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」では、サービス提供の対価として、サービス会員より月額利用料を収受する。同社の売上は、サービス会員数に平均月額利用料金を乗じた金額となる。2014 年 4 月現在、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」は月額 390 円（税込）、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」は月額 3,991 円（税込、2 年間継続利用契約の場合）で提供している。2013 年 12 月期の同社のサービス加入者数は約 42 万人、加入者当たり月額平均利用料金は 1,519 円（SR 社推計）である。

主な費用は通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）であるが、これらの費用はサービス会員数に応じて変動することから変動費率が高い。2012 年 12 月期は、売上原価率が 67.2%、売上高販管費率が 21.9%、営業利益率が 10.9%であった。通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）、業務委託費（販管費）、販売促進費（販管費）、その他売上原価を変動費とすれば、変動費率は 85.9%であったと SR 社は算定している。

組織をコンパクトに保っているために人件費は少額に留まる。2012 年 12 月期の売上高に対する人件費（労務費および役員報酬）の比率は 1.6%に留まった。



同社のビジネスモデル

出所：同社資料

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

MVNO として、通信事業を展開

同社の事業の特徴は、通信設備を自社では保有せず、通信事業者より借り入れることにより、通信事業を行う MVNO 事業者（「MVNO」の項参照）である。また、同社は複数の通信設備を統合すること（アグリゲーション）で、それぞれの通信設備の利点を活かし、利用者に高速で繋がりやすい通信環境を提供している。

無線 LAN の設備

同社は、自社で大きなインフラを保有せず、基本的に通信事業者から借り受けた無線通信インフラを利用している。

無線 LAN サービス事業を運営するために必要な設備は、アクセスポイント、中継回線、認証サーバなどである。同社は、認証サーバ（ID/パスワードの認証機器）については自社で保有および運用するが、それ以外の設備をソフトバンクテレコム株式会社（ソフトバンク株式会社（東証 1 部 9984）の子会社）、株式会社ワイヤ・アンド・ワイヤレス（KDDI 株式会社（東証 1 部 9433）の子会社）、株式会社ケイ・オプティコム（関西電力株式会社（東証 1 部 9503）の子会社）から借り受けている。通信設備を利用する対価として、通信事業者に対し、加入者数に応じ公衆無線 LAN サービス料金の 1 割程度を通信回線使用料として支払っている（SR 社推測、「収益性分析」の項参照）。

複数の通信事業者から借り受けている通信設備は、同社の認証サーバを迂回する仕組みによって、一体のサービスとして統合され、サービス加入者に提供されている。それにより、全国4万ヵ所の無線LANアクセスポイント（無線LAN基地局）を利用可能とし、かつ、一つのID/パスワードのみで、複数の事業者が設置した無線LAN設備をあたかもひとつのサービスのように利用者に提供している。

SR社の認識では通常、通信事業者が提供している無線LANサービスでは、以下の手順で無線LAN通信が行われる。

- 無線LANのアクセスポイントは、ビーコン（Beacon）と呼ばれる信号を、定期的に通信エリア内の全てのWi-Fi搭載端末に送信しており、通信事業者のサービス加入者のWi-Fi搭載端末がアクセスポイントのSSID（ネットワークの識別子）を認識すると、ログイン画面が表示される。
- サービス加入者が、当該ログイン画面にユーザーIDとパスワードを入力、送信する。
- 通信事業者の施設にある認証サーバが、ユーザーIDとパスワードを認証する。
- アクセス制御サーバ（ユーザーの接続を制御するサーバ）が認証結果に基づいてユーザーのインターネット接続を許可する。

それに対し、同社の公衆無線LANサービスでは、同社の認証サーバを通して認証が行われる点が異なるのみである。

- 同社の公衆無線LANサービス加入者のWi-Fi搭載端末には、通信事業者のアクセスポイントの通信エリア内でも、ワイヤレスゲートのログイン画面（WGコネクト）が表示される。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

- サービス加入者が、当該ログイン画面にユーザーIDとパスワードを入力、送信する。
- 当該情報は一旦、通信事業者の認証サーバに届く。当該認証サーバは、自社サービス加入者のユーザーIDおよびパスワードでないと判断し、これを認証しない。
- 当該認証サーバは、当該ユーザーIDおよびパスワードが、同社のサービス加入者のものであると判断し、同社の認証サーバに送信する（リダイレクト）。
- 同社の認証サーバがユーザーIDおよびパスワードを認証し、その結果を通信事業者の認証サーバに送信する。
- 通信事業者のアクセス制御サーバが認証結果に基づいて、同社の公衆無線LANサービス加入者にインターネット接続を許可する。

通信事業者にとっては、同社は公衆無線 LAN サービスを「卸売」できる提携企業であり、同社に通信設備を貸し出すことで、通信回線使用料収入を得ることができる。また、グループ内の移動体通通信事業において課題となっているデータトラフィックに対し、データオフロードを促すことにもつながる。

2011 年以降、スマートフォン、タブレットの普及によるデータトラフィックの増大を原因とする通信障害が発生している。これに対し、移動体通信事業者は、携帯電話サービス加入者に家庭用の無線 LAN ルーターを無料で配布する、一定量以上のデータ通信利用者に対し通信量制限を課すといった対応を行っている。

データオフロードを促すという点で、通事業者にとって同社の公衆無線 LAN サービスは、補完的な役割を担うものであり、通信事業者が同社に設備を貸し出すインセンティブとなっている。

WiMAX および WiMAX ツープラスの設備

同社は、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の提供に関しては、UQ コミュニケーションズ社から WiMAX2+および WiMAX の通信設備を借り受けている。

UQ コミュニケーションズ社の資料によれば、UQ コミュニケーションズ社は WiMAX に関して、MVNO 事業者向けに、ゲートウェイスイッチ、端末管理設備、認証設備、アクセス制御装置などの通信設備の保有および運用に応じて 5 種類の料金体系の異なるサービスを提供している。MVNO 事業者による通信設備の手配および運用を不要とする契約では、1 回線当たりの費用は、回線登録料（一時費用）3,000 円、機器登録料（一時費用）100 円、月額費用基本使用料 3,220 円である。

同社では、UQ コミュニケーションズ社から基地局設備等を借り受けるが、認証サーバは自社で所有し、通信回線は別事業者から借りる契約としている。基地局設備等の使用料は加入者数に連動する。一方、通信回線使用料はデータトラフィック量に連動する。同社は、このような利用契約により、加入者数増加による固定費負担の軽減効果を享受する方針である（「収益分

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

析」の項参照）。

UQ コミュニケーションズ株式会社：無線データ通信の事業化を目的として、2007 年にワイヤレスブロードバンド企画株式会社（KDDI 社の 100%出資子会社）として設立された。総務省の新規事業者に対する新周波数割り当て方針に対し、KDDI 社が関連会社数社とＵＱコミュニケーションズ社を設立し、WiMAX のサービスを開始した。2007 年 9 月に、第三者割当増資を行い、Intel Capital Corporation、東日本旅客鉄道株式会社、京セラ株式会社、株式会社大和証券グループ本社、株式会社三菱東京 UFJ 銀行が資本参加した。

2007 年 12 月、UQ コミュニケーションズ社は 2.5GHz 帯の周波数を獲得し、2009 年 7 月より WiMAX の本格サービスを開始。2014 年 1 月現在、ＵＱコミュニケーションズ社は、60 社と WiMAX の MVNO 契約を結んでいる。

UQ コミュニケーションズ社が提供する UQ WiMAX は、IEEE 802.16e 方式のモバイル WiMAX 技術を用い、2.5GHz 帯の無線周波数を使用、最大下り 40Mbps/上り 10Mbps のデータ通信速度を提供する無線データ通信サービスである。また、2013 年 10 月に、最大下り速度 110Mbps の WiMAX2+のサービス提供を開始した。

販売チャネル

2013 年 12 月期終了時点では、ヨドバシカメラ社経由の新規サービス加入者の比率が大半を占める。「ワイヤレスゲート Wi-Fi」は、ID のみの販売のため、自社のオンライン経由の比率も一定量を占めていると推測される。一方、「ワイマックス・サービス」は、ルーターとセットで販売され、ヨドバシカメラ社経由での販売比率が高いもようだ。

同社はヨドバシカメラ社と資本・販売業務提携を結んでいる。ヨドバシカメラ社は店頭で、専らスマートフォン、タブレット端末、ノート PC 等の無線 LAN 搭載機器を購入した顧客に対し、同社サービスへの加入を提案している。利用者加入の対価として、同社はヨドバシカメラ社に対し、サービス会員の月額利用料金に応じた手数料を継続して支払う。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ヨドバシカメラの店舗（秋葉原店）

出所：ヨドバシカメラ

公衆無線 LAN および WiMAX は、認知度が低く、商品説明を必要とする商材である。同社は販売網に家電量販店の中でもヨドバシカメラ社を選択した理由として、顧客に対する商品説明能力の高さと同社サービスとの親和性を挙げている。

SR 社の認識ではヨドバシカメラ社は、カメラの販売から家電量販店に事業領域を拡大した、いわゆるカメラ系家電量販店である。ヨドバシカメラ社はカメラ販売という専門的な説明を必要とする商材を取り扱ってきた経験から、商品説明力で同業他社と比較し優位性を持っている。ヨドバシカメラ社の顧客サービスが優れている証左として、株式会社メディアフラッグが、全国の家電量販店 1,972 店舗を対象に行った覆面調査「2013 年度 CS アワード家電量販店部門」の結果が挙げられる。ヨドバシカメラ社は覆面調査で最も高い評価を獲得し、中でも「接客」、「売場」、「レジ対応」の項目で他社を上回る最高評価を得た。

株式会社ヨドバシカメラ：1960 年創業。家電、パソコン、カメラ、写真用品などを販売する家電量販店。創業当初はカメラや写真用品を中心に販売していた。家電量販店で売上高は日本国内 4 位で、株式会社ヤマダ電機（東証 1 部 9831）、株式会社エディオン（東証 1 部 2730）、株式会社ケーズホールディングス（東証 1 部 8282）に次ぐ。

大都市駅前に出店する戦略であり、同業ではビックカメラが同様の形態を取っている。2014 年 1 月現在、21 店舗（東京都 8 店舗、神奈川県 4 店舗、千葉県、新潟県、栃木県、福島県、宮城県、北海道、京都府、大阪府、福島県に各 1 店舗）で営業している。

初めてポイントサービスを導入した家電量販店である。他の家電量販店とは異なり、企業買収・合併による規模拡大を行なわない、株式を上場しない、売上高より利益を重視するなどの経営手法をとっている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ヨドバシカメラ社は、同社発行済株式総数の 18.6%（2012 年 12 月末時点）を有しており、筆頭株主である。同社役員とヨドバシカメラ社役員または従業員との兼務関係、従業員の派遣出向及び受入出向は存在しない。なお、同社の上場に伴い、株式を一部売却したため、同社はヨドバシカメラ社の関連会社から外れたもようである。

また、同社は 2012 年 12 月に住友商事株式会社（東証 1 部 8053）と提携し、携帯電話販売店などで、公衆無線 LAN 接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の販売を開始した。同社では、公衆無線 LAN 接続サービス利用者の普及となるような販売提携を、更に積極的に進めて行く予定と述べている。

主要サービス

ワイヤレス・ブロードバンド関連事業の単一セグメントであり、同社は、サービス区分別に売上高を開示している。同サービス区分は「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」および「ワイヤレス・プラットフォームサービス」、「その他」に分類される。ワイヤレス・ブロードバンドサービスは 2013 年 12 月期売上高構成比の 99.5%を占める。

「ワイヤレス・プラットフォームサービス」は、同社の「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」の基盤プラットフォームである ID・パスワードの認証プラットフォームと課金プラットフォームを活用した ASP サービス（インターネットを経由したアプリケーションの利用サービス）である。他通信事業者への認証プラットフォーム提供や、Wi-Fi 端末の販売メーカー向けに、「ワイヤレスゲート・サービス」の ID・パスワードを事前に組み込むことで収入を得ている。213 年 12 月期売上高構成比率は 0.5%であった。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

複数の公衆無線 LAN 事業者より提供を受けている無線 LAN アクセスポイントを統合し、国内最大数のアクセスポイントを提供する「公衆無線 LAN サービス」、及び同社の公衆無線 LAN サービスと WiMAX を組み合わせ、無線通信サービスを提供する「モバイルインターネットサービス」を展開している。

2013 年 12 月期の会員数の構成比率は「ワイヤレスゲート Wi-Fi」が 66%、「モバイルインターネットサービス」が 34%であったと SR 社は推定している。「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と比較し、「モバイルインターネットサービス」の方が月額利用料金が高いことから、売上高構成比率では公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」が 11.8%、「モバイルインターネットサービス」が 87.7%であった。

公衆無線 LAN サービス

無線 LAN を利用した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」を、2004

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

年 10 月より提供している。複数の公衆無線 LAN サービスをひとつの ID/パスワードで利用できる無線 LAN 統合サービスである。サービスの利用料金は定額で、月額 390 円（税込）である。

同サービスは、スマートフォン、タブレットなどの Wi-Fi 搭載端末を用いて、公衆無線 LAN の高速通信が可能である。既存の携帯電話回線では、データ通信スピードの確保が困難な状況下でも、画面遷移や動画再生などのデータ通信を可能とする。

2014 年 1 月現在、同社はワイヤ・アンド・ワイヤレス社、ソフトバンクテレコム社、ケイ・オプティコム社から、無線 LAN 設備を借り受けている（「競合環境」の項参照）。「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の加入者は、ワイヤ・アンド・ワイヤレス社の「Wi2 300」、ソフトバンクテレコム社の「BB モバイルポイント」、ケイ・オプティコム社の「eo モバイル Wi-Fi スポット」のアクセスポイントで無線 LAN によるインターネット接続を利用できる。同社は、2013 年 7 月までエヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社の「HOTSPOT」設備も借り入れていた。エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ社のサービスラインナップ見直しにより、「HOTSPOT」は 2013 年 7 月にサービス提供を終了した。

公衆無線 LAN サービス提供場所は、大手ファーストフードチェーンおよび大手カフェチェーンの各店舗内、東海道新幹線車内、主要鉄道・地下鉄の駅ホームやコンコース、空港、などであり、全国約 4 万ヵ所の無線 LAN アクセスポイントを有する国内最大級のサービス提供者となっている（2013 年 12 月末現在）。

複数事業者の無線LAN設備を、同社のサービスとして利用者に提供する仕組みは、接続アプリケーションが担っている。通常は、通信事業者のサービス加入者のWi-Fi搭載端末がアクセスポイントのSSIDを認識すると、当該通信事業者が提供しているWi-Fiサービスのログイン画面が表示され、パスワード/IDを入力することでインターネットに接続する。ログイン画面は、通信事業者によって異なる。
同社の公衆無線 LAN サービス加入者は予め「WG コネクト」という同社の公衆無線 LAN 接続のためのアプリケーションを Wi-Fi 搭載端末にインストールする。「WG コネクト」には同社の提携通信事業者の SSID 情報などが含まれている。同社の無線 LAN サービス加入者が、提携通信事業者が設置しているアクセスポイントの通信エリアに入ると、「WG コネクト」のログイン画面が表示され、パスワード/ID を入力することでインターネット接続される。これにより、同社の公衆無線 LAN サービス加入者は複数の無線 LAN サービスを一つのログイン画面、ID/パスワードを使って利用できる。

公衆無線 LAN サービスは、利用料金に加え、通信エリアが差別化要素となる。SR 社の認識では、有料の公衆無線 LAN サービスで、同社と同様のサービスはワイヤ・アンド・ワイヤレス社の「Wi2 300」である。月額利用料金は 362 円（税抜）と同等であるがアクセスポイント数で、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」は優位性がある（「競合環境」の項参照）。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

通信エリアに関して、同社の無線 LAN サービスを利用できるアクセスポイント数は、2012 年 7 月は約 1 万ヵ所であったが、2013 年 12 月末現在は約 4 万ヵ所に拡大した。SR 社の認識では、ワイヤ・アンド・ワイヤレス社がアクセスポイント設置数を増加させたこと、並びに 2013 年 2 月にケイ・オプティコム社と提携したことなどにより約 3 万ヵ所が追加された。

無線 LAN アクセスポイントの設置は免許を必要とせず、2.4GHz 帯を中心に複数の個人および事業者によって、無線 LAN のアクセスポイントが設置されている。その結果、電波干渉が配慮されず、通信エリアによって通信環境（通信速度など）は全く異なる。同社の無線 LAN サービスでは、複数の通信事業者の設備を借り受けていることから、複数事業者のアクセスポイントが混在する場所では、混雑している回線を回避し、同社のサービス会員に、最も繋がりやすい回線での通信環境を提供している。

モバイルインターネットサービス

2014 年 1 月現在、同社はモバイルインターネットワービスとして、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」を提供している。利用料金は 3,991 円（税込、2 年契約による月額 540 円（税込）の割引を適用した場合）である。

WiMAX料金プラン	利用料	内容
ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX 年間パスポート	税込3,991円	1年間の継続利用を条件に、月額料金が安くなるプラン
Wi-Fi＋WiMAX 定額プラン	税込4,608円	1年間の継続利用条件が付かない定額プラン
Wi-Fi＋WiMAX ステッププラン	税込390円～税込5,122円	パケット利用量に応じて料金が変動する2段階定額プラン 基本使用料で9,050パケットまで利用できる。9,050パケットを超える利用には、税込0.042円(税別0.04円)／パケットのパケット通信料がかかる。
WiMAX＋3G ハイブリッドプラン	税込4,534円	auの3Gエリアが利用可能なプラン。2年間の継続利用が条件

出所：同社資料をもとにSR社作成

「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」は、同社の「ワイヤレスゲート Wi-Fi」サービスに、UQ コミュニケーションズ社から借り受けた通信回線「WiMAX」および「WiMAX2+（ワイマックスツープラス）」（受信最大 110Mbps を実現する超高速モバイルインターネットサービス、WiMAX は受信最大 40Mbps）を組み合わせたサービスである。同社では、2013 年 10 月から当該サービスの提供を開始した。

「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」はモバイルルーターと呼ばれるデータ通信端末を用いて、インターネット接続を行う。ノート PC、タブレットなどの端末とモバイルルーターは Wi-Fi で接続し、モバイルルーターは WiMAX および WiMAX2 の通信回線に中継することで、高速インターネット通信を可能とする。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

モバイルルーター「Wi-Fi WALKER WiMAX2+」

出所：同社資料

WiMAX および WiMAX ツープラスは、2014 年 1 月現在、携帯電話を上回るデータ通信速度に加え、通信量制限を課していないことが、携帯電話でのデータ通信に対する差別化要素となっている。

「WiMAX 2+」対応エリアは、環状 7 号線（東京都道 318 号線）内の一部から開始し、2013 年度末には東名阪、2014 年度末には全国へ拡大する予定である。「WiMAX 2+」の対応エリア外でも、「WiMAX」エリア内では、「WiMAX」のサービスを利用できる。

「WiMAX」では、北海道から沖縄まで全国主要都市を中心に高速データ通信サービスを提供しており、全国政令指定都市・特別区における実人口カバー率（対象地域のエリアカバー人口÷対象地域の居住人口、人口は 2005 年国勢調査の数値）は、95%超となっている。

自宅、外出先や移動中にノート PC 等のインターネット端末で WiMAX による高速なインターネット通信を可能とするサービス。スピードは Wi-Fi よりも劣るが、Wi-Fi 以上に広範囲での使用が可能となっている。同社によれば、自宅に光ファイバー回線を引かずに同サービスで済ませてしまうユーザーも増えているもようだ。

新規事業（Wi-Fi 環境イネーブラー事業）

2014 年 1 月、同社は新規事業として「Wi-Fi 環境イネーブラー（後押し）事業」を開始することを発表した。同事業は、地方自治体、商店街、各種店舗（飲食店、ホテル等）、オフィス、などを対象に、同社が開発した無線 LAN 設備構築の仕組みを用いて、各地域のシステムインテグレーターが無線 LAN アクセスポイントの設置を行うものである。また、戦略パートナーとして電通株式会社（東証 1 部　4324）と提携し、中期的には無線 LAN アクセスポイントで取得した動態データを解析し、それを利用した広告事業の展開も視野に入れている。

従来、無線 LAN 設置事業は、下記で説明するノウハウや高度な知識が必要となることから、

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

通信キャリアや大手システムインテグレーター中心に行われている（2014 年 1 月現在）。それに対し、同社ではアクセスポイントの初期設定・運用開始後の電波環境変化等への適時適応をクラウド方式で自動的に行う仕組みを独自開発し、同仕組みを用いることで、従来型の無線 LAN 構築事業者と比較し、低価格・短期間で公衆無線 LAN 設備の構築および運用が可能になるという。

同社が開発した無線 LAN 構築システムは、独自開発のクラウド型 Wi-Fi 環境サービスシステム（以下、「クラウド型システム」）と、それに対応した無線 LAN アクセスポイントから構成され、現在は、アクセスポイントとして、同社のクラウド型システムと最も相性が良く機能性も高いアルバネットワークス社の製品を利用している。もちろん、同社のクラウド型システムは汎用性を有しており、アルバネットワークス社以外のアクセスポイントも将来的には収容可能な設計となっている。

従来のアクセスポイント設置においては、無線 LAN の専門知識を要する作業員が個々のアクセスポイントの設定を行う必要があった。それに対し、当該システムでは、アクセスポイント設置時に、設置場所に最適なシステムパラメータが、クラウド型システムからアクセスポイントに自動的にダウンロードされ、初期設定が完了する。これにより、初期設定に伴う作業を簡略化し、作業員に専門的な知識が無くても、簡潔な指示書に従うことでアクセスポイントを設置できる仕組みとしている。

また、当該アクセスポイントは電波状況を検知する機能を持っており、当該情報を定期的にクラウド型システムに送信し、クラウド型システムと連携することで、必要に応じて、個々のアクセスポイントのシステムパラメータを適宜変更し、電波干渉源を回避する。これらの機能により、アクセスポイント設置後の管理・維持費用を大きく低減できる。

同社は、この仕組みにより、無線 LAN の構築を、従来の方法と比較して 10 分の 1 程度の費用で実現できるという。さらに、この方法は、現地調査やネットワーク設計を必要としないこと、無線 LAN に関する特別な知識を持たない作業員でも設置を可能とする点においても、無線 LAN 設備構築期間および費用において、従来型に対して優位性がある。

同事業では、アクセスポイントの機器を各地域のシステムインテグレーターに販売することで、収益を得る仕組みである。またアクセスポイントの維持管理費用も別途徴収する。同事業の運営はクラウド型システムによって自動的に行われるために、運営費用は必要としない。クラウド型システムの構築のために、2013 年 12 月期に 20 百万円の研究開発費が計上されており、同社によれば、追加費用は必要とせず、同事業は開始時点から黒字化が見込まれるという。さらに、同社の設備投資負担なく、「WG コネクト」で接続できるアクセスポイント数を増やすことができるという利点もある。

また、同事業で採用されるアルバネットワークス社製のアクセスポイントは、構内測位システ

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ムを搭載し、Wi-Fi 搭載端末とアクセスポイント間の電波受発信状況から、Wi-Fi 搭載端末所有者の位置情報を取得・収集することが可能である。当該アクセスポイントは、Wi-Fi 搭載端末の種類、広告の前に何秒立ち止まったかという情報まで把握できるという。同社は、当該動態データの収集・解析を行い、屋外広告の展開などに活用可能と考えている。中期的には、位置情報と連動した屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。この目的のために大手広告代理店と提携し、事業展開を図っていく方針である。データ解析に関しては独自に行うとし、データ解析専任の人材を採用したという。

同社によれば、GPS（Global Positioning System）を活用した同様のサービスが、屋外の位置情報を活用するのに対し、同社では屋内のデータを取得することができ、動態データを精緻に計測することが可能であるという。

G Free（銀座地区無料公衆無線 LAN）

同事業の第 1 弾として、東京都中央区銀座で銀座通連合会が展開する G Free（銀座地区無料公衆無線 LAN）の構築・運用支援を行うとしている。同社は、当該事業において屋外広告の専門会社である OMS 社（電通グループ）と協力し、Wi-Fi を使った街メディアの活性化、スマートフォンを中心とする Wi-Fi 搭載端末との連携によるプロモーション展開、動態データの収集と活用等にも取り組む方針である。

> 銀座地域は事業所数 813、年間商品販売額 483,254 百万円と事業所数で全国 1 位、年間商品販売額で全国 2 位の商業集積地である（経済産業省「平成 19 年商業統計」をもとに SR 社）。

Wi-Fi 環境イネーブラー事業の業績影響

同社は Wi-Fi 環境イネーブラー事業に関して、収益目標を公表していない。SR 社の推測では、機器のスペックにもよるが、同事業の収入は、初期設定料 1 台当たり 5,000 円、機器販売収入 5,000 円、機器運用料 1 台当たり月額 5,000 円以上である。G Free では約 30 台の機器を設置することから、年間収入は 1 百万円程度である。また、同社の費用は既に開発を終了したクラウド型システムのみであり、収入がそのまま利益となる。1 カ所での収益は限られ、短期的な連結業績に対する影響は限定的であると推測するものの、追加費用負担がなく、複数カ所で展開されることで、収益貢献が期待できよう。

東京オリンピックに向け、訪日外国人旅行者数増加策として、無線 LAN の拡充が図られること、災害対策として、自治体の無線 LAN 設置に対して補助金が交付されることから、無線 LAN 設備の設置需要の拡大が見込まれる。

経済産業省「平成 19 年商業統計」によれば、日本全国に 12,568 の商業集積地（商店街：小売店、飲食店及びサービス業を営む事業所が近接して 30 店舗以上あるもの）が存在する。仮に東京都の商業集積地が同事業のサービス対象とすれば、956 の商業集積地が対象となる。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

動態データ解析の対象市場は、屋外広告、デジタルサイネージ、位置連動広告であると考えられる。動態データ解析に関しては 2014 年 1 月現在、同社は事業モデルを検討している段階にあるが、それぞれの市場規模は、以下の通りである。

- 株式会社電通の「2012年日本の広告費」によれば、2012年の日本の屋外広告費は2,995億円であった。
- 富士キメラ総研によれば、国内デジタルサイネージ市場は2012年822億円で2020年に2,520億円となる予想である。
- 株式会社シード・プランニングは、携帯電話やスマートフォンの位置情報を利用して、専用アプリ等がGPS やWi-Fi、音波等の通信技術を活用し、最寄りの店舗情報やリアルタイムの時限情報などを取得するサービス（スポット情報サービス）の市場は、2012年109億円が2020年に785億円に達すると予測している。

G Free で設置されている機器

アルバネットワーク社のアクセスポイント

出所：同社資料

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

収益性分析

同社の主な収益源は、サービス加入者からの月額利用料金であり、会員数に月額利用料金を乗じた金額が売上高となる。月額利用料金は公衆無線 LAN サービスの 390 円（税込）とモバイルインターネットサービスの 3,991 円（税込、2 年継続利用の場合）を基本に、公衆無線 LAN サービスの 1 日利用、LTE 回線をオプションで利用可能なサービスがある。SR 社の推計では、2013 年 12 月期の加入者当たり平均月額利用料金は 1,519 円であった。

主な費用は通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）であり、売上高同様、会員数の増減に連動するため、費用に占める変動費の比率が高い。また、MVNO として独自の通信設備を持たず、組織をコンパクトに保っているために固定費は少額に留まる。

2012 年 12 月期を例にとれば、売上原価率 67.2%、売上高販管費率 21.9%、営業利益率 10.9%だが、費用のうち通信回線使用料の売上高に対する比率は 65.5%、支払手数料は同 16.2%であり、合計 81.7%となっている。通信回線使用料、支払手数料、業務委託費（販管費）、販売促進費（販管費）、その他売上原価を変動費とすれば、変動費率は 85.9%であった。変動比率が高いため、売上高の増減に関わらず利益率はほぼ一定に保たれる収益構造となっている。

売上原価は通信回線使用料が大半を占め、前述したように累積会員数の増減に連動する。ただし、「公衆無線 LAN サービス」と「モバイルインターネットサービス」で原価率は異なる。

通信回線使用料＝使用単価×累積会員数とした場合、「公衆無線 LAN サービス」は、会員数を積み上げることによって規模の経済が働き、使用単価に低減余地が生まれる。SR 社の推測では「公衆無線 LAN サービス」の通信回線使用料は売上高に対して 1 割程度である。

「モバイルインターネットサービス」の売上原価は加入者数に連動する費用とデータトラフィック量に連動する費用からなる。前者は、UQ コミュニケーションズ社に対し、基地局設備を借り受ける対価として支払う回線使用料である。後者は、インターネット接続のための専用線の費用である。加入者数の増加により、加入者一人当たりの平均データ通信量が減少した場合には、専用線の原価率低減が見込まれる。SR 社の推測では「モバイルインターネットサービス」の通信回線使用料は売上高に対して 7 割程度である。

販管費の大半は、支払手数料が占める。支払手数料は、販売取次先（ヨドバシカメラ社）に対する委託手数料の他、個人顧客からの料金回収（利用料金はクレジットカード決済）を委託する決済代行事業者（GMO ペイメントゲートウェイ株式会社（東証 1 部 3769）等）への手数料などにより構成される。支払手数料も前述したように累積会員数の増減に連動する。

社員数が 16 名（2014 年 3 月末）。代理店担当、通信事業者担当、システム担当、コールセン

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ター担当の他は、人事、総務などいわゆる管理系のポジションが存在するのみである。外部リソースを活用し、非常に少人数で運営されている。同社の人件費は売上原価に含まれる労務費、販売費及び一般管理費に含まれる役員報酬であり、2012 年 12 月期の売上高に対する人件費の比率は 1.6%である。

（百万円）	10年12月期 通期	11年12月期 通期	12年12月期 通期	13年12月期 通期
総会員数（千人）	211	302	350	420
平均会員数（千人）	155	256.5	326	385
月額平均利用料金（円）	555	1,101	1,403	1,519
公衆無線LANサービス会員数（千人）	182	209	238	278
純増数（千人）	84	27	29	40
平均会員数（千人）	140	195.5	223.5	258
月額平均利用料金（円）	-	318	306	300
モバイルインターネットサービス会員数（千人）	29	93	112	142
純増数（千人）	28	64	19	30
平均会員数（千人）	15	61	102.5	127
月額平均利用料金（円）	-	3,611	3,796	4,058
売上高	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**
ワイヤレス・ブロードバンドサービス	1,033	3,389	5,489	7,018
公衆無線LANサービス	-	745	821	833
（売上高構成比）	-	21.7%	14.9%	11.8%
モバイルインターネットサービス	-	2,643	4,669	6,184
（売上高構成比）	-	76.8%	84.9%	87.7%
ワイヤレス・プラットフォームサービス	93	49	10	37
その他	28	3	2	1
売上原価	**508**	**2,172**	**3,699**	**4,890**
（売上原価率）	44.0%	63.1%	67.2%	69.3%
通信回線使用料	457	2,093	3,605	-
（対売上高）	39.6%	60.8%	65.5%	-
その他	50	79	94	-
売上総利益	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**
（売上総利益率）	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%
販管費	**532**	**883**	**1,205**	**1,380**
（売上高販管費率）	46.1%	25.7%	21.9%	19.6%
支払手数料	331	659	889	1,005
（対売上高）	28.6%	19.2%	16.2%	14.2%
業務委託費	57	54	56	61
販売促進費	66	29	81	83
その他	78	141	179	231
営業利益	**115**	**386**	**597**	**786**
（営業利益率）	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **独立系という立場を活かした事業展開**:独立系であるがゆえに各通信事業者に等方位外交ができる。また、MVNO兼アグリゲータとしてインフラを有さず、コンパクトな組織であるため、ビジネス環境の変化へも対応し易い。2014年1月現在、無線LAN、WiMAX、LTEを統合して、各種サービスを展開している。同社は、通信インフラを持っていないことを強みとし、様々な通信インフラを統合することで、多額の設備投資負担を必要とせずに最適なサービスを提供することができる。
- **安定的な収益基盤と健全な財務**:同社の主な収入は継続会員からの月額料金であり、累積会員数が収益に直結する。費用も累積会員数に比例する変動費率が高い上、2012年12月期の社員数は12人とコンパクトに組織を保ち、固定費も最小限に抑制している。大規模な設備投資を必要としないことから、現金が積み上がる事業構造であり、2013年12月期の総資産に対する現金・預金の比率は71.3%である。
- **業界随一の会員数**:無線LANのMVNO兼アグリゲータとして業界トップシェアを有し、その会員数を武器にインフラ提供業者との利用料交渉において相対的に優位に立てる等のスケールメリットを有する。具体的には、公衆無線LANサービスの事業において、主な売上原価項目である通信回線使用料を約1割に抑制できている。

弱み（Weaknesses）

- **販路としてのヨドバシカメラ社への依存**:これは同社にとって強みであると同時に、販路の分散が効いていないという意味で弱みでもあるとSR社は考える。同社も当然、この点を認識しており、携帯電話ショップや直販など新たな販路の開拓を進めつつあるが、2013年12月期までを見る限りにおいては依存度が高い。
- **独自のサービス向上余地が限られる**：SR社の認識では、通信事業においては、サービス品質の向上、競争力向上のために、継続的に設備更新による通信速度の向上、通信エリアの拡充といった通信品質の改善策を行うことが必要である。同社は、MVNOとして業務を行うため、これらの施策を独自に行うことなく、通信事業者に頼らざるを得ない。また、仮に同社が自前で設備投資を行い、通信品質の向上を試みようとすれば、固定費の抑制、通信技術の変化に対する柔軟な対応力といった同社の強みが妨げられることになるだろう。ただし、2014年1月に開始したWi-Fi環境イネーブラー事業では、同社の資金負担なく、同社の通信エリアを拡充できる施策として期待できるとみている。
- **レバレッジの効きにくい事業構造**:独自のインフラを持たず、ローコストオペレーションを行っている点は事業リスクの回避や事業の柔軟性を担保できるという点でメリット大である。ただし、変動比率が高い事業構造上、営業レバレッジが効きにくく、利益率向上には一定の限度があろう。また、装置産業的な参入障壁を築きにくいという側面もある。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

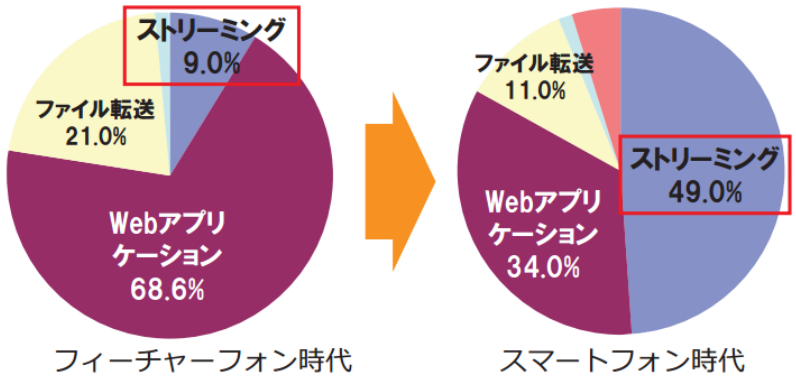
市場とバリューチェーン

マーケット概要

無線 LAN は、実用化当初（1999 年頃）は屋内利用を中心に普及する一方、屋外利用（公衆無線 LAN サービス）については、あまり普及しなかった。しかし、「データ通信の公衆化」と「データトラフィックの増大」から、2010 年頃より公衆無線 LAN サービス市場も急速に拡大傾向にある。

データトラフィックは、スマートフォンへのアプリケーションの拡大などにより増大している。例えば、スマートフォンの動画再生は、従来型の携帯電話（フィーチャーフォン）よりも高画質な動画を再生できるため、データトラフィックが多くなる。また、バックグラウンドでのアプリケーションの同期化や更新などもデータトラフィックの増加要因となっている。

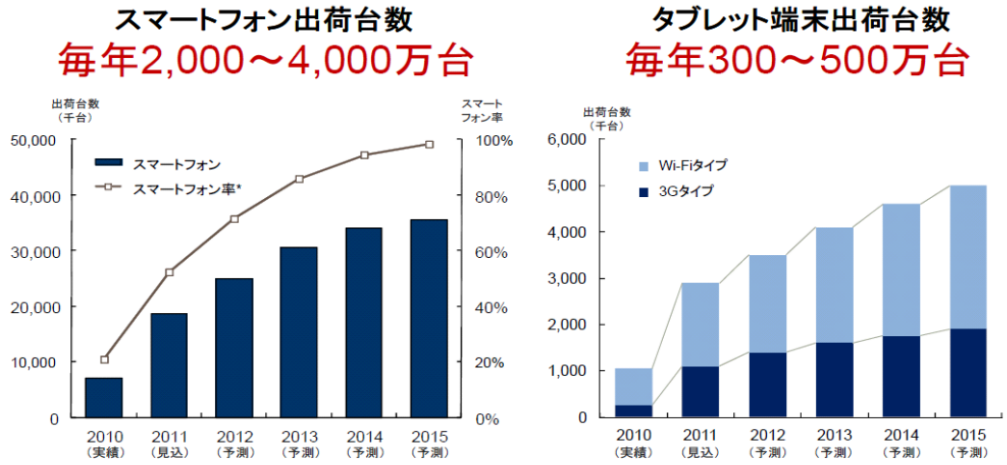
利用コンテンツ量の変化



出所：KDDI 社資料

富士キメラ総研「2012 スマートフォンビジネス総調査」によれば、2011 年度の国内携帯電話サービスの契約数は 1 億 2,821 万件となった。うちスマートフォンは 2,683 万件、タブレット端末は 100 万件であった。2016 年度末には、国内携帯電話サービスの契約数が 1 億 5,745 万件、うちスマートフォンが 9,500 万件、タブレット端末が 480 万件になると予測されている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

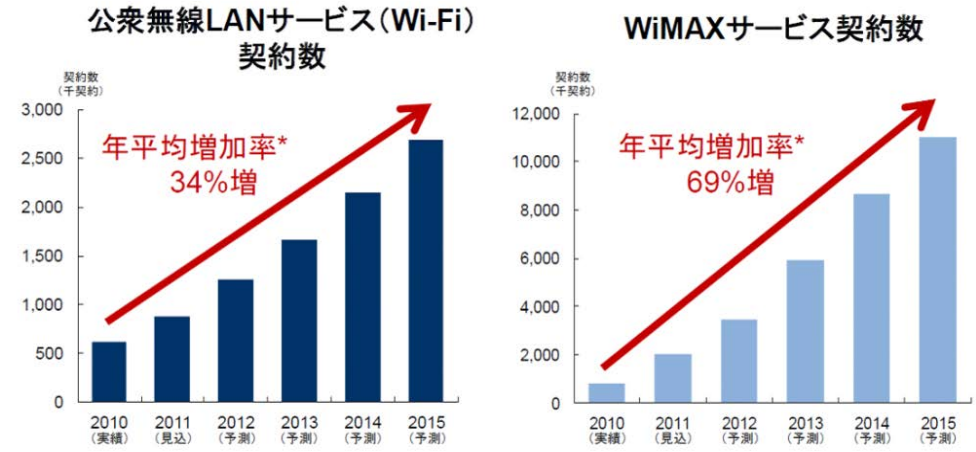


ターゲット端末の出荷台数予測

出所：富士キメラ総研より同社作成

こうしたスマートフォンやタブレット端末の普及率向上が主因となり、データトラフィック（ネットワークに流れるデータの量）はさらに急増が見込まれている。総務省「無線 LAN ビジネス研究会報告書（2012 年 7 月）」によれば、移動体通信の月間平均トラフィックは、2010 年 9 月から 2013 年 9 月の間に約 8 倍に拡大した。1 加入者あたり平均トラフィックがその間に約 6 倍拡大したことが主な要因である。今後もデータトラフィックの拡大は続き、2015 年度末までに 2010 年度比で 20.8 倍（年平均増加率 1.84 倍）から最大で 39.1 倍（同 2.08 倍）になると予想されている。

また、無線 LAN は急増するデータ通信量を迂回するオフロードの手段として活用されているが、無線 LAN へのオフロード比率は 2015 年頃までに約 64%に達するとしている（2012 年のオフロード比率は 19.4%）。



市場規模予測

出所：富士キメラ総研より同社作成

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

富士キメラ総研は、「2011 スマートフォンビジネス総調査」において、公衆無線 LAN サービスの年平均成長率 34%増、WiMAX の契約数は、年平均成長率 69%増と予想している（ともに上図参照）。

競合環境

公衆無線 LAN は、多くの事業者等がサービスを提供しており、その提供方法も多岐に渡っている。公衆無線 LAN サービスを主たる事業とする企業の他、通信キャリア、FTTH サービスを提供する事業者、商店街や自治体等である。

- 「docomo Wi-Fi」：株式会社NTTドコモ（東証1部9437）が提供。2014年1月現在、全国118,100エリア、143,200アクセスポイントの駅、空港、カフェ、ファストフード店、ファミレス、コンビニなどで利用可能。NTTドコモ社の携帯電話サービスでパケット定額プランに加入の場合、無料で利用可能。NTTドコモ社の携帯電話サービス契約がない場合、月額1,500円、日額500円（税抜）で利用することが可能である。

- 「au Wi-Fiスポット」：KDDI社が提供。「Wi2 300」、「UQ Wi-Fi」の利用も可能。2013年11月現在、KDDI社のWi-Fiスポットは22万ヵ所（出所：ICT総研）。auの定額プランに加入している場合、無料。auのダブル定額プランに加入している場合、467円/月（税抜）。

- 「UQ Wi-Fi」：UQコミュニケーションズ社が提供。アクセスポイントは全国3,000ヵ所（SR社推定）。「Wi2 300」の利用も可能。UQWiMAXの加入者に対し、無料で提供。

- 「ソフトバンクWi-Fiスポット」：ソフトバンクモバイル株式会社（ソフトバンク社子会社）が提供。「BBモバイルポイント」も利用可能。ICT総研によれば、2013年11月現在、ソフトバンクモバイル社のWi-Fiスポットは45万ヵ所。ソフトバンクモバイル社の携帯電話サービスでフラット型パケット定額サービスに加入している場合、無料で利用できる。ソフトバンクモバイル社の携帯電話以外の端末から利用する場合は日額467円（税抜）。

- 「OCNホットスポット」：エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（日本電信電話株式会社（東証1部9432）子会社））が提供。「BBモバイルポイント」も利用可能。OCN（NTTコミュニケーションズ社が運営するインターネットサービスプロバイダ）会員は月額324円（税込）。OCN会員を除く法人は月額540円（税込）。

- 「eoモバイル Wi-Fiスポット」：ケイ・オプティコム社が提供。アクセスポイントは関西エリアを中心に約1万ヵ所。光回線契約とのセット契約での月額利用料金は300円（税抜）、Wi-Fiのみの利用では月額1,500円（税抜）。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

- 「Wi2 300」：株式会社ワイヤ・アンド・ワイヤレス（KDDI株式会社（東証1部9433）子会社））が提供。空港、駅、マクドナルド等、日本全国の無線LANスポットで利用が可能。自社直営のアクセスポイントを、東京・丸の内、横浜市内、東京工業大学のキャンパス、リムジンバス・高速バス車内などに設置している。アクセスポイントは全国7,000ヵ所。「BBモバイルポイント」、「UQ Wi-Fi」も利用可能。月額362円（税抜）。販売はビックカメラ、ソフマップなどが行っている。

- 「BBモバイルポイント」：ソフトバンクテレコム株式会社（ソフトバンク株式会社（東証1部9984）子会社））が提供。全国約4,200アクセスポイント（2013年4月現在）で展開。利用には対応プロバイダの事前申し込みが必要。コンビニエンスストアでプリペイドIDを購入することでも利用可能である。

アクセスポイントの設置数では、移動体通信事業者が提供している無線 LAN サービスが最大規模といえる。しかし、移動体通信事業者は、自社の携帯電話サービス加入者に対しては無料でサービスを提供し、それ以外の利用者には割高な料金設定としている。移動体通信事業者にとっての公衆無線 LAN サービスは、自社の携帯電話サービス加入者に対する利便性向上、およびデータオフロード対策として行っているものであり、同社のサービスは、移動体通信事業者にとってデータオフロードを促すという意味で、「競合」というより「共生」の関係にあると SR 社はみている。

固定通信事業者が提供している無線 LAN サービスでは、NTT コミュニケーションズ社は、OCN 会員、または法人のみを対象としてサービスを提供している。ケイ・オプティコム社においても、自社の光回線加入者には割安な料金体系で無線 LAN サービスを提供する一方、それ以外の利用者には割高な料金設定としている。公衆無線 LAN サービスを固定通信の速度のメリットを享受してもらうツールや補完的サービスとして行っているケースが多い（出所：総務省「無線 LAN ビジネス研究会報告書（2012 年 7 月）」）。同社と純粋な競合関係にあるとは言い難い。

「BB モバイルポイント」は自社の無線 LAN サービスを ISP（インターネットサービスプロバイダ）などに貸し出すとともに、プリペイド方式で提供している。

同社の公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の類似サービスとしては、ワイヤ・アンド・ワイヤレス社の「Wi2 300」が挙げられる。同社はワイヤ・アンド・ワイヤレス社から「Wi2 300」のアクセスポイントを借り受けていることから、協力関係にあるともいえる。「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と「Wi2 300」では、月額料金設定が同額で、「Wi2 300」および「BB モバイルポイント」のアクセスポイントを利用できるという点でも同様である。ただし、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」は、「eo モバイル Wi-Fi スポット」が利用できるという点で優位性がある。

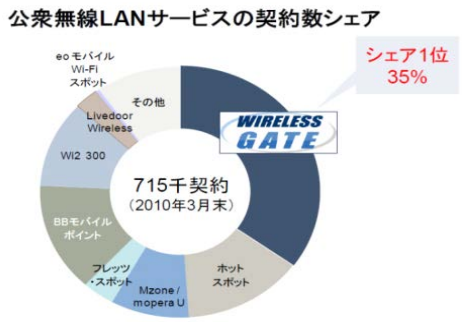
Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社にとって、真の競合先といえるのは、独立系で MVNO の事業形態を採用、ワンストップで高速通信を可能とするサービスを提供する企業といえる。しかし、2013 年 12 月時点では、同社の脅威となるような企業は特に見当たらないと同社は述べている。

株式会社 ICT 総研「公衆無線 LAN サービスに関する需要予測（2011 年）」によれば、2011 年 3 月末の公衆無線 LAN サービスの市場規模（契約者数ベース）は 244 万件。同社はこのうちシェア 11.1%を有し、第 3 位であった（左下図参照）。ただし、当該調査は移動体通信事業者等による携帯電話加入者向け（パケット定額プラン加入時等）無料サービスも含まれる。そのため、有料サービスに限れば、同社のシェアは第 1 位となるものとみられる（右下図参照）。

公衆無線LANサービスの事業者別契約者とシェア（2011年3月末時点）	契約者数	シェア
ソフトバンクモバイル	68万件	27.9%
NTTドコモ	29万件	11.9%
ワイヤレスゲート	**27万件**	**11.1%**
NTTコミュニケーションズ	20万件	8.2%
KDDI	19万件	7.8%
UQコミュニケーションズ	18万件	7.4%
ケイオプティコム	12万件	4.9%
NTT東日本/NTT西日本	5万件	2.0%
その他	46万件	18.9%
合計	**244万件**	
（うち有料サービス）	（116万件）	
（うち無料サービス）	（128万件）	

出所：ICT総研データよりSR社作成



出所：シード・プランニングより同社作成

「ワイヤレスゲート Wi-Fi」について、同社は複数の公衆無線 LAN サービスを一つの ID で利用できる無線 LAN 統合サービスとしたこと、そして、先行者メリットを活かし、相対的に低廉な価格を提供することで上記の通り、マーケット・リーダーに至っている。

一方、「ワイマックス・サービス」は取引が約款で定められているため、設備利用料に大きな差がなく、各社同様の料金プランを提案している。同社は、自社の「公衆無線 LAN サービス」を無償で利用できるようにすることで、サービスでの費用対効果向上や差別化を図っているほか、ヨドバシカメラ社を通じた販売も大きく寄与していると述べている。例えば、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」とセットになっていることにより、ユーザーは「ワイマックス・サービス」が繋がりにくいとされる飲食店の地下等においても「公衆無線 LAN サービス」によって、高速通信サービスが利用可能となる。

代替サービス

SR 社は同社の公衆無線 LAN サービスは、中期的に移動体通信技術の向上により、代替されるものではなく、むしろ、データトラフィックの増大により、利用が促進されると予想する。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

中期的なデータトラフィックの増大を単一の通信技術向上で収容するためには、データ伝送可能容量を拡大しなければならない。そのためには周波数帯域幅の拡大、または周波数利用効率の向上が必要である。しかし、周波数帯域は有限であるため、総務省により割り当てが管理されている。周波数利用効率の向上にはセル分割や多重化がその要素技術となるが、セル分割は設備建設に時間を要する。また、多重化に関しては、国際通信規格の標準化に従う必要性から、日本独自に進めることはできない。通信の高速化技術は進展しているが、大容量化は、トラフィックの増大を上回るペースでは進んでいない。

具体的には、2014 年 1 月現在、日本の移動体通信事業者が採用している LTE の最大通信速度（理論上の最大通信速度は下り 326 Mbps）は、それ以前の技術である HSPA（High Speed Packet Access）の約 20 倍であるのに対し、周波数利用効率は約 3 倍に過ぎない。また、次世代の技術として、2015 年に導入が予定されている LTE-Advanced は、HSPA との比較で、最大通信速度が約 210 倍超に高速化するとされているが、周波数利用効率は HSPA との比較で約 4 倍の拡大に留まる。

	LTE	HSPA
最大通信速度	下り：326Mbps/上り：86Mbps	下り：14.4Mbps/上り：5.76Mbps
周波数利用効率	下り：3倍/上り：2倍	下り：1倍/上り：1倍
周波数帯域	1.4MHz、3MHz、5MHz、 10MHz、15MHz、20MHz	5MHz

出所：総務省の公表データをもとにSR社作成

総務省によれば、割り当て周波数の拡大、LTE 等の普及、基地局の能率向上等により、2015 年度の移動通信トラフィック収容可能量が、2010 年度比で 9 倍から 13 倍になるという。その間にデータトラフィックは 20.8 倍から 39.1 倍に増大すると見込まれている（「市場とバリューチェーン」の項参照）ことから、移動体通信では全データトラフィックを処理することができない。同省では、収容可能量を上回るトラフィックは無線 LAN のデータオフロード、または通信量制限により吸収されると予想している。

データトラフィックの増大に対応するためには、1 つの通信技術の発展により、解消することは困難であり、複数の通信技術を状況に合わせて利用することが効率的である。携帯電話回線、Wi-Fi、WiMAX はそれぞれ「補完関係」にあるというのが SR 社の理解である。

同社は、1 つの通信技術に依存せず、Wi-Fi、WiMAX などの複数の技術を取りまとめることで、1 つの通信環境が混雑しているときでも、他の通信環境でのデータ通信を行うことを可能にしている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

経営戦略

同社の創業者である池田代表取締役 CEO は、大学院博士課程、NTT ドコモ社（NTT ドコモワイヤレス研究所）における勤務を通じ、無線通信技術の研究に従事してきた。その過程で、「スピード（通信速度）、エリア（通信可能範囲）、コスト（通信料金、投資負担）の 3 要素がいずれも秀でた無線通信技術は存在せず、最適な通信環境を整備するためには各技術の組合せが必要」、という結論に至ったという。この発想が、同社のビジネスの根底にあり、公衆無線 LAN サービスという一種のニッチ市場の中で、独立系 MVNO 兼アグリゲータとして、ユニークなポジショニングを築いている。

池田代表取締役 CEO は、自社をユーザーには「便利なサービス」、通信事業者には「営業代行」、販売代理店には「ストックビジネス」をそれぞれ提供しており、うまく Win-Win の関係を築けていると評する。実際、同社はユーザーにとっては、複数の通信サービスのワンストップ化を実現してくれると同時に、会員数の増大やローコストオペレーションを料金低減に反映してくれる存在でもある。また、販売代理店にとっては、手数料が会員数に比例するため、安定収入源となり得る。そして、通信事業者にとっては、自社の公衆無線 LAN を「卸売」できる先であり、悩みの種であるデータトラフィック急増をオフロード化によって解消してくれる存在でもある。いわば、公衆無線 LAN サービス市場が拡大する過程で、競争を回避し、その恩恵を被ることのできる「仕組み」をうまく構築しているといえるだろう。SR 社はこうしたユニークなポジショニングを確立できた背景として、1）池田代表取締役 CEO が長年の研究の過程で培った見識を巧みに事業化した点、2）1）を他社に先駆けて実現したことによって、先行者メリットを享受した点、があるとみている。

逆にいえば、同社同様のポジションを他社が築くことができないのは、1）公衆無線 LAN サービスを手掛ける企業の多くは、どこかの通信事業者系に属していること、2）（独立系であっても）会員数が同社と差をつけられていることにより、より高額の料金体系を提示するか低採算のビジネスとしてスタートせざるを得ない、などが理由であろう。従って、例えば、強力な営業網を有した独立系企業が一気呵成に会員を積み上げ、当初不採算でも後年の収益化を狙いに参入してくるようなケースも想定できないわけではない。特に、同社は何が何でも会員を獲得し、他社の参入余地を一切排除するというよりは、上記の「仕組み（Win-Win）」によって手堅く会員を獲得していくスタンスを採用しているため、尚更それがいえるかもしれない。

2014 年 1 月時点でそうした企業は存在せず、杞憂に過ぎない。さらに、仮に現実化したとしても、同社が成長途上にある公衆無線 LAN サービス市場の恩恵を被ることは十分可能といえよう。ちなみに、同社は、自社の組織体制や特色を踏まえれば、新たな通信技術が市場に登場した場合にも、最適なタイミングでその技術の提供が可能であると述べている。これは何も技術に限った話ではなく、ビジネス形態を微妙に変化させつつ、新たな成長の「仕組み」を探ることも可能なのではないかと SR 社はみている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

「収益性分析」の項で示した通り、同社の収益構造を考慮すると、中期的な利益成長の源泉は主に会員数の増加にある。SR 社ではスマートフォン、タブレット端末の普及による無線 LAN 通信の需要の増加、販売網の拡大により、会員数が増加を継続すると想定している。特に販売網の拡大に関しての取り組みに注目している。

2014 年 1 月に開始した「Wi-Fi 環境イネーブラー事業」も、「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」と同様に、継続的な収入の獲得、コア技術の内製化、事業提携の活用、固定費負担の抑制が図られている。

同事業は、外国人旅行者向けの公衆無線 LAN 環境整備需要の拡大、高速通信および通信費用低減に対する必要性の高まりから、自治体および商店街等の無線 LAN 構築需要の拡大が期待できよう。

さらに、同社は、アクセスポイントで動態データを収集した位置情報を活用し、屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。同事業においては、電通社との提携関係を活かし、広告事業への領域拡大が期待できよう。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

過去の業績

2014 年 12 月期第 3 四半期実績

第 3 四半期累計期間の売上高は 6,574 百万円（前年同期比 27.5%増）、営業利益 583 百万円（同 1.3%増）、経常利益 580 百万円（同 1.0%増）、四半期純利益 368 百万円（同 3.8%増）であった。

売上高に関しては、収益基盤である「ワイヤレスゲート Wi-Fi」、「ワイヤレスゲート Wi-Fi＋WiMAX」サービスを中心に順調に推移した。利益面については、期初に予定していなかった LTE 通信対応の SIM カード販売開始の準備に伴い、保守・運用費が発生した。９月には「ワイヤレスゲート Wi-Fi＋LTE SIM カード」のサービス（以下、LTE SIM 事業）を開始したことに伴う回線調達コストや販売促進費等が増加したものの、売上高及び売上総利益が増加したため、営業利益は前年同期を上回った。

通期計画に対する進捗状況

通期会社計画に対する第 3 四半期累計期間の進捗率は、売上高が 77.3%（前年同期は 73.1%）、営業利益は 64.8%（同 73.3%）となった。売上高の進捗率が前年同期を大きく上回っているのに対し、営業利益の進捗率が前年同期を下回っているのは、同社が期中に期初計画に織り込んでいなかった新規サービスを相次いで立ち上げているためである。とりわけ、影響が大きかったのは、2014 年 9 月にサービス提供を開始した LTE SIM 事業である。同事業の第 3 四半期累計期間の損益は、立ち上げコストなどから約 70 百万円の赤字（内訳は第 2 四半期が 15 百万円赤字、第 3 四半期が 55 百万円赤字）であった。この LTE SIM 事業の赤字を除く営業利益の進捗率は 72.6%であり、ほぼ前期並みの水準を確保している。また、四半期ベースの営業利益でも前年同期比で 10%以上の増益を続けており、既存事業では総じて順調な業績拡大が続いているとみられる。

LTE SIM 事業の契約数ならびに売上高は開示されていないが、同社によれば、サービス開始後の滑り出しは順調であるとのこと。同社では、今後は契約数増加に伴う売上増が見込めるため、四半期ベースの赤字幅は今第 3 四半期の 55 百万円をピークとして縮小するとしている。期初に織り込んでいなかった新規事業の赤字が加算されることより、通期の営業利益計画は下ぶれる可能性もある。しかし、同社では既存事業の収益は上振れ傾向にあるとしており、営業利益の通期計画が下振れたとしても、その幅は小幅にとどまるとみられる。

同社によれば、LTE SIM 事業の損益分岐点の契約者数は約 10 万件であり、来年度上期にはこの 10 万件を達成出来うるとしている。従って、来期には既存事業の成長継続に加えて、新規事業の収益好転による利益拡大が期待されるであろう。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

東京証券取引所本則市場への変更申請

同社は 2014 年 11 月 6 日開催の取締役会で、東京証券取引所（以下、東証）の本則市場（東証一部および東証二部）への市場変更申請を行うことについて決議したことを発表した。市場変更申請から市場変更承認日までの通常の審査期間は 3 か月である。しかし、マザーズや JASDAQ への新規上場からの経過年数が 3 年以内であり、上場以降の組織体制や事業内容に大きな変化がみられない場合には、審査期間を 2 ヵ月とする特例がある。2012 年 7 月上場の同社も、この審査期間 2 ヵ月の特例に該当すると見られる。

市場変更の是非および、本則市場のうち、東証 1 部と東証 2 部のいずれの市場に変更されるかは、東証の審査を経て決定されることになる。東証 1 部銘柄に要求される形式用件のうち、同社にとっての課題は株主数（2,200 人以上）であった。しかし、株式分割を実施したことなどにより、2014 年 9 月末の株主数は、7,125 名となり、株主数の形式用件も既にクリアしている。従って、早ければ、2015 年 1 月には、同社の東証 1 部への市場変更が承認される可能性があるとみられる。

サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線 LAN サービス（売上高 663 百万円、前年同期比 7.4%増）
家電量販店において積極的な告知活動を行うなど、新規会員の獲得に力を入れた。

モバイルインターネットサービス（売上高 5,811 百万円、前年同期比 28.6%増）

９月にサービスを開始した「ワイヤレスゲート Wi-Fi＋LTE SIM カード」をはじめとする新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店における積極的なキャンペーンの展開や広告宣伝に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス

（売上高 85 百万円、前年同期比 298.7%増）
ワイヤレス･ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。また、当第３四半期に、大型の認証プラットフォーム案件の売上を計上した。

その他（売上高 14 百万円）

Wi-Fi 環境イネーブラー事業における機器販売及び保守料、並びにガラポンＴＶ「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。Wi-Fi 環境イネーブラー事業については、段階的に受注件数及び引合件数が増加しており、また、ガラポンＴＶについても販売は堅調に推移した。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

2014 年 12 月期第 2 四半期実績

2014 年 8 月 5 日、同社は 2014 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

2014 年 12 月期第 2 四半期累計実績（以下、「上期」）は、売上高 4,204 百万円（前年同期比 25.6%増）、営業利益 407 百万円（同 11.4%増）、経常利益 406 百万円（同 11.2%増）、四半期純利益 257 百万円（同 14.6%増）であった。
各サービスの新規会員獲得に注力したことにより、2014 年 12 月期上期末の会員数は約 46 万人(2013 年 12 月期末の会員数は約 42 万人)となった。会員数の増加に加え、会員当たり売上高および利益貢献度の高いモバイルインターネットサービスの会員数が増加したことが上期の増収に貢献した。

なお、上期の会員数増加 4 万人は、WiMAX によるものであり、WiFi の会員数はほぼ横ばいに留まったとのことである。同社によれば、市場では WiMAX の注目度が高く、WiMAX を契約するケースが増加しているとのこと。同社としても、単価の高い WiMAX をファーストチョイスとしてユーザーに推奨し、そこで契約が取れなかった場合に単価の安い Wi-Fi を推奨しているとのことである。ただし、同社は 2014 年 9 月 1 日より、Wi-Fi＋LTE のサービスを開始することを同 7 月 1 日に発表している。この新サービスはユーザーのデーター利用量に併せて月額 480 円から同 5,490 円までのプランを用意している。同社では、この新サービスの反響を見るために、意図的に Wi-Fi の販売を抑制しているとのこと。この結果、WiMAX の販売構成比が上昇し、ARPU に関しても会社計画を上回る水準になった。

利益面では、売上高総利益は前年同期比 16.1%増の 1,197 百万円となった。ただし、売上高総利益率は、前年同期比で 2.5 ポイント低下し 28.5%となった。これは公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と比較し、原価率の高いモバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の売上高構成比率が上昇したことが主な要因である。ただし、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」ではコスト削減努力により、営業利益ベースでは「ワイヤレスゲート Wi-Fi」並みの水準を確保しているもようである。また、下期に向けては、原価率改善への取り組みも進めるとのことであり、売上総利益率の低下は懸念する必要はないとみられる。

営業利益は前年同期比 11.4%増の 408 百万円となった。ただし、営業利益率は、前年同期比で 1.2 ポイント低下し 9.7%となった。同社では、営業利益率が低下した主因として、LTE サービスの一部運用費用が追加的に発生したことや、従業員増員の影響をあげている。この特別に発生した費用や人件費増を除けば利益率は低下しておらず、利益率は少しづつ改善しているとのこと。手数料率や原価率の上昇による利益率低下ではないとしている。なお、従業員の増加は、営業スタッフの採用ではなく、パートナー開拓をさらに強化するための増員であるとの

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

こと。パートナーを通じて販売する事業モデルを変換する方向性はないとしている。

以上の結果、上期会社計画に対する上期実績の進捗率は、売上高が 103.1%、営業利益が 98.5%、経常利益が 98.5%、当期純利益が 99.8%となった。同社は、売上高の上振れに対し、利益項目が下振れた要因として、当初想定していなかった LTE 等の先行投資費用をあげている。これらの先行費用を除く営業利益の進捗率は 102.8%であったとのことである。

なお、同社では、様々な新規事業を立ち上げている。立ち上げ段階にあるものが多く、不透明要因もあるものの、開示が可能な内容に関しては、第３四半期決算発表時に開示を行う意向を明らかにしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業

公衆無線 LAN サービス（売上高 449 百万円（前年同期比 10.3%増））

家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れた。

モバイルインターネットサービス（売上高 3,704 百万円（前年同期比 26.3%増））

新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開に注力したとのことだ。

ワイヤレス・プラットフォームサービス事業（売上高 41 百万円（前年同期比 529.9%増））

ワイヤレス・ブロードバンド事業の基盤プラットフォームを活用した電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の拡大を図った。

その他（売上高 9 百万円（前年同期比 1,855%増））

2014 年１月より新たに開始した Wi-Fi 環境イネーブラー事業については、５月に秋葉原において Wi-Fi 連動型屋外広告「アキバ Wi-Fi シリンダー」の提供を開始し、６月には「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」に参画する等、着実に実績を積み重ねた。この結果、Wi-Fi 環境イネーブラー事業については、段階的に受注件数及び引き合い件数が増加した。また、ガラポンＴＶ参号機についても販売が好調に推移した。

2014 年 12 月期第 1 四半期実績

2014 年 5 月 8 日、同社は 2014 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。2014 年 12 月期会社予想に変更はない。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

2014 年 12 月期第 1 四半期実績は、売上高 2,046 百万円（前年同期比 26.5%増）、営業利益 208 百万円（同 18.2%増）、経常利益 207 百万円（同 17.9%増）、四半期純利益 127 百万円（同 16.8%増）であった。

売上高総利益率は、前年同期比で 2.0 ポイント低下し、29.0%となった。公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と比較し、売上総利益率が低いモバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の売上高構成比率が上昇したことが主な要因である。SR 社の認識では、モバイルインターネットサービスは売上総利益率は低いが、会員当たりの利益貢献が高く、売上総利益率の低下は懸念すべきではないだろう。

2014 年 12 月期第 1 四半期において、各サービスの新規会員獲得に注力し、会員数は約 44 万人となった。（2013 年 12 月末の会員数は約 42 万人）。会員数の増加に加え、会員当たり売上高および利益貢献度の高いモバイルインターネットサービスの会員数が増加したことが前年同期比での増収に貢献した。また、2014 年 1 月より新たに開始した Wi-Fi 環境イネーブラー事業について、2014 年 3 月に新たな人員を採用し、販売拡大に向けた体制を拡充した。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りであった。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業

公衆無線 LAN サービス（売上高 228 百万円（前年同期比 11.9%増））

家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れた。携帯電話販売店における会員数獲得の貢献度は低かったもよう。この理由として、2014 年 3 月期第 1 四半期は移動体通信事業者の加入者獲得競争激化により、携帯電話販売店では、スマートフォンの説明に注力し、公衆無線 LAN サービスの獲得に繋がりにくかったと同社は分析している。

モバイルインターネットサービス（売上高 1,789 百万円（前年同期比 26.8%増））

新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開やインターネット上での販売促進に注力したとのことだ。同社によれば、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」が、性能面で競合他社の商品に勝っており、家電量販店での会員数獲得に繋がっているという。

ワイヤレス・プラットフォームサービス事業（売上高 22 百万円（前年同期比 1012%増））

ワイヤレス・ブロードバンド事業の基盤プラットフォームを活用した電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の拡大を図った。

その他（売上高 6 百万円（前年同期比 2341%増））

2014 年 12 月期第 1 四半期において、同事業の売上は、ガラポンＴＶ参号機の貢献がほとんどであったもよう。Wi-Fi 環境イネーブラー事業については、収益貢献には至らなかったもよ

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

う。

同社によれば、第 1 四半期の Wi-Fi 環境イネーブラー事業の進捗状況としては、銀座におけるエリア拡大、秋葉原における柱巻き広告と Wi-Fi を連動させたアクセスポイントの設置に加え、多くの業種から引き合いがあり、下期にかけて、収益貢献が見込まれるという。

2013 年 12 月期通期実績

売上高は 7,055 百万円（前年同期比 28.3%増）、営業利益 786 百万円（31.6%増）、経常利益 785 百万円（同 36.2%増）、当期純利益 483 百万円（同 14.1%増）であった。売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高となった。

売上高総利益率が、2012 年 12 月期比で 2.1 ポイント低下し、30.7%となった。公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と比較し、売上総利益率が低いモバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の売上高構成比率が上昇したことが主な要因である。

同社は、モバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の売上構成比率の上昇が見込まれることから、短期的に売上総利益率の低下が続くと予想している。ただし、同サービスの会員数増加に伴い、売上原価率の低減策が奏功する見込みであるとしている。

国内のスマートフォンやタブレット端末の出荷台数増加に伴い、無線データ通信サービスに対する需要が拡大している。同社の主力のワイヤレス・ブロードバンドサービスの新規会員獲得に注力し、2013 年 12 月期におけるワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約 42 万人となった。（2012 年 12 月末の会員数は約 35 万人）。2013 年 12 月期は有料会員数が前年比約 7 万人増加した。特に、2013 年 12 月期第 2 四半期以降は、四半期毎に約 2 万人の会員数が増加し、2012 年 12 月期と比較し、会員数の獲得ペースが加速した。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス
公衆無線 LAN サービス（売上高 833 百万円、前年同期比 1.5%増）
家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れた。

2013 年 12 月期においては、2013 年 2 月に関西エリア中心に Wi-Fi スポットを提供しているケイ・オプティコム社と業務提携し、同社のサービスを利用可能な Wi-Fi スポットが増加し

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

た。また、2013 年 10 月に、通信量制限のない高速無線サービス WiMAX2＋（ツープラス）の導入を行った。

モバイルインターネットサービス（売上高 6,184 百万円、前年同期比 32.5%増）
新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高 37 百万円、前年同期比 273.6%増）
ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。

2013 年 12 月期第 3 四半期実績

第 3 四半期累計期間の売上高は 5,157 百万円（前年同期比 29.4%増）、営業利益 576 百万円（同 28.2%増）、経常利益 575 百万円（同 34.1%増）、四半期純利益 354 百万円（同 4.5%増）であった（注）。

> 注：同社は 2012 年 12 月期第 4 四半期会計期間より連結決算を導入。一方、2012 年 12 月期第 3 四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比はあくまで参考値。

同社は以上の結果について、ほぼ計画通りであったと述べ、2013 年 12 月期通期の会社予想達成に自信を示している。

国内のスマートフォンやタブレット端末の出荷台数は堅調に推移していると見られ、無線データ通信サービスに対する需要が拡大していると考えられる。そうした状況下で主力のワイヤレス・ブロードバンドサービスの新規会員獲得に注力し、第 3 四半期連結累計期間におけるワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約 40 万人となった。（2013 年 6 月末の会員数は約 38 万人）。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス
公衆無線 LAN サービス（売上高 617 百万円、前年同期比 0.2%減）
家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れた。

同社によれば、携帯電話販売店における取扱いの効果により、第 2 四半期以降の加入者増加ペースは、四半期当たり 2 万件のペースになっているという。第 3 四半期はスマートフォンの人気機種が発売された影響で、携帯電話販売店が繁忙となったことから、同社の公衆無線 LAN サービスの獲得ペースは一時的に伸び悩んだとし、加入者の獲得ペースは、さらに増加

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

する見込みである。

モバイルインターネットサービス（売上高 4,518 百万円、前年同期比 34.4%増）
新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開やインターネット上での販売促進に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高 21 百万円、前年同期比 313.9%増）
ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。

その他（売上高 668 千円）
「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。

同社は 10 月 31 日から超高速モバイルネット「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の提供を開始した。「WiMAX 2+（ワイマックスツープラス）」は下り最大 110Mbps を実現する超高速モバイルインターネットサービスである。同社によれば、立ち上がりの加入者の獲得は好調であるという。

2013 年 12 月期第 2 四半期実績

2013 年 8 月 5 日、同社は 2013 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

第 2 四半期累計期間の売上高は 3,346 百万円（前年同期比 30.6%増）、営業利益 365 百万円（同 27.6%増）、経常利益 365 百万円（同 28.6%増）、四半期純利益 225 百万円（同 11.6%減）であった（注）。

> 注：同社は 2012 年 12 月期第 4 四半期会計期間より連結決算を導入。一方、2012 年 12 月期第 2 四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比はあくまで参考値。

2013 年 4 月から 5 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 331 万台となった（出所：一般社団法人電子情報技術産業協会）。無線データ通信サービスに対する需要が拡大していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約 38 万人となった（2012 年 12 月末の会員数は約 35 万人）。

同社は以上の結果について、ほぼ計画通りであったと述べ、2013 年 12 月期通期の会社予想達成にも一定の自信を示している。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ワイヤレス・ブロードバンドサービス
公衆無線 LAN サービス（売上高 407 百万円）
家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れたとのことだ。当第 2 四半期においては携帯電話販売店を通じて約 1 万件の新規加入者を獲得したとのことである。携帯電話販売店での加入者の獲得は会社予想では想定していなかったことから、SR 社では会社予想の上振れ要因になると判断している。

モバイルインターネットサービス（売上高 2,932 百万円）
新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開やインターネット上での販売促進に注力したとのことだ。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高 7 百万円）
2013 年 6 月より、ワイヤレスゲート Wi-Fi のオプションサービスとして電話リモートサービスを開始する等、ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用した新しいサービスの展開に注力した。

その他（売上高 482 千円）
「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。

今後の取り組みとして、第 2 四半期まで携帯電話販売店での取扱いは、アンドロイド OS 搭載スマートフォンを主な対象としていたが、今後はアンドロイド OS 搭載スマートフォン以外のスマートフォンに対してもスムーズに加入者を獲得できるように手順を整えるとともに、販売代理店の取扱い社数を増やしていく予定である。

また、オプションサービスに関しては、電話リモートサービスに続き、新たなオプションサービスの開始を用意しているとのことである。

なお、次世代の超高速モバイルブロードバンドサービス WiMAX2+が、2013 年 10 月末からサービス開始の予定である。同社の収益獲得機会を広げるサービスとして期待できよう。

2013 年 12 月期第 1 四半期実績

2013 年 5 月 8 日、同社は 2013 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

2013 年 12 月期第 1 四半期実績は、売上高 1,617 百万円（前年同期比 31.3%増）、営業利益 176 百万円（同 15.1%増）、経常利益 176 百万円（同 15.1%増）、四半期純利益 108 百万円（同 29.0%減）であった（注）。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

注：同社は 2012 年 12 月期第 4 四半期会計期間より連結決算を導入。一方、2012 年 12 月期第 1 四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比はあくまで参考値。

2013 年 1 月から 2 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 228 万台となった（出所：一般社団法人電子情報技術産業協会）。無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は拡大していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約 36 万人となった（2012 年 12 月末の会員数は約 35 万人）。

同社は以上の結果について、ほぼ計画通りであったと述べ、2013 年 12 月期第 2 四半期累計期間の会社予想達成にも一定の自信を示している。

2012 年 12 月に契約締結した携帯電話販売店に関し、同社は数店舗でオペレーションの確立を主眼とした取り組みを行ってきたが、オペレーションのブラッシュアップも 2013 年初時点より進み、水平展開できる体制が整ってきたとしている。また、新たな販路についても交渉中のもようである（2013 年 5 月時点）。

同社によれば、第 1 四半期会計期間におけるサービス毎の取組みは以下。

- ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線 LAN サービス（売上高 204 百万円）
家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、一部地域の携帯電話販売店において試験的に取扱いを開始する等、新規会員獲得に力を入れたとのことだ。また、2013 年 2 月に株式会社ケイ・オプティコムとの協業を開始したことにより、関西一円の駅やコンビニ、娯楽・商業施設など Wi-Fi スポットが新たに約 1 万ヵ所加わり、全国約 4 万ヵ所でサービスが利用可能となる等、利便性向上に取り組んだという。

モバイルインターネットサービス（売上高 1,411 百万円）
新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開やインターネット上での販売促進に注力したとのことだ。

- ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高2百万円）

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームである、「公衆無線 LAN サービスの ID・パスワード認証及び課金システム」を法人向けに提供している。

- その他（売上高261千円）

「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

2012 年 12 月期通期実績

2013 年 2 月 8 日、同社は 2012 年 12 月期通期決算を発表した。

2012 年 12 月期通期実績は、売上高 5,501 百万円（前年比 59.9%増）、営業利益 597 百万円（同 54.5%増）、経常利益 576 百万円（同 49.0%増）、当期純利益 423 百万円（同 51.7%増）であった（注）。

> 注：同社は 2012 年 12 月期より連結決算を導入。一方、2011 年 12 月期は単体決算であり、前年比は参考値。

2012 年 1 月から 12 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 1,575 万台と 2011 年暦年ベースの 1,092 万台を大きく上回るなど（出所：一般社団法人電子情報技術産業協会）、無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は拡大していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約 35 万人となった（2011 年 12 月末の会員数は約 30 万人）。

通期会社予想に対する達成率は、売上高が 98.5%、営業利益 107.0%、経常利益 104.9%、当期純利益 102.7%であった。売上高がわずかながらも計画を下回った要因は、同社によれば、競争上の理由から、WiMAX サービスの月額料金無料キャンペーンを実施したことによるという。ただし、キャンペーンは実施したが利益を確保できる手法を採用、営業利益等は計画を上回る実績になったとのことである。

第 4 四半期会計期間の営業利益率が 9.8%と他の四半期よりも若干低下している。同社はこの点について、販売促進費を増加させたためとしている。これまで、同社は Wi-Fi サービスでは 3 つの料金プランを展開していたが、2012 年 12 月に Wi-Fi サービスのメニューを一つに統一した。「ワイヤレスゲート Wi-Fi 月額 380 円」というプランに一本化することでサービス内容をわかりやすくし、より多くの顧客に訴求するためだという。これによって、第 4 四半期会計期間にはチラシ類など販売促進費が増えたもようだ。また、2012 年 12 月には、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE」サービスを開始したので、サイト開発費用などの費用も発生したとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

- ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線 LAN サービス（売上高 821 百万円）
2012 年 12 月に国内における Wi-Fi スポットを拡充、利用可能な Wi-Fi スポットが従来の約 1 万ヵ所から約 2 万ヵ所（2013 年 2 月時点では約 3 万ヵ所）へと倍増させたほか、スマート

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

フォンユーザー向け公衆無線 LAN 接続ソフトウェアを提供するなど、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の更なる利便性向上に取り組んだとしている。また、家電量販店において積極的な告知を行ったほか、2012 年 12 月には携帯電話販売代理店において「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の新規取扱いを開始する等、新規会員獲得にも力を入れたという。

モバイルインターネットサービス（売上高 4,669 百万円）
「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX」に関しては、新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン活動を展開したこと等により、引き続き新規加入者数は増加傾向にあるという。また、2012 年 12 月から「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE」を開始している。

- ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高10百万円）

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームである、「公衆無線 LAN サービスの ID・パスワード認証及び課金システム」を法人向けに提供している。

- その他（売上高2百万円）

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

損益計算書

損益計算書 （百万円）	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 会社予想
売上高	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**	**12,472**
前年比	171.0%	198.0%	-	28.3%	29.1%	37.0%
売上原価	508	2,172	3,699	4,890	6,621	
売上総利益	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**	
前年比	168.0%	96.2%	-	20.1%	14.8%	
売上総利益率	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%	
販売費及び一般管理費	532	883	1,205	1,380	1,690	
売上高販管費比率	46.1%	25.7%	21.9%	19.6%	18.6%	
営業利益	**115**	**386**	**597**	**786**	**795**	**1,350**
前年比	-37.1%	235.8%	-	31.6%	1.2%	69.9%
営業利益率	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%	8.7%	10.8%
営業外収益	0	0	0	0	2	
営業外費用	2	0	21	1	7	
経常利益	**113**	**387**	**576**	**785**	**790**	**1,348**
前年比	-161.6%	240.7%	-	36.2%	0.7%	70.7%
経常利益率	9.8%	11.2%	10.5%	11.1%	8.7%	10.8%
特別利益	-	-	-	-	-	
特別損失	0	195	0	-	3	
法人税等	-64	-87	152	301	287	
税率	-	-	26.4%	38.4%	36.5%	
当期純利益	**177**	**279**	**423**	**483**	**499**	**856**
前年比	-	0.6	-	14.1%	3.3%	71.5%
利益率	15.4%	8.1%	7.7%	6.8%	5.5%	6.9%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の主要事業は「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」である。同事業におけるサービス加入者数の増加と、加入者一人当たり平均月額利用料金の上昇により、2009 年 12 月期から 2013 年 12 月期の間に売上高は 16.6 倍に拡大した。

サービス加入者数は、2009 年 12 月期の 99 千人が、2013 年 12 月期で約 420 千人となった。一人当たり平均月額利用料金は、モバイルインターネットサービス（公衆無線 LAN サービスの約 10 倍の利用料金）を 2009 年 12 月期から開始したことで上昇した。SR 社の推計では、一人当たり平均月額利用料金は 2010 年 12 月期の 555 円から 2013 年 12 月期に 1,559 円にまで上昇した（2009 年 12 月期のサービス別売上高は開示されていないため、2010 年 12 月期からの比較とする）。

売上総利益率が 2011 年 12 月以降に 2010 年 12 年期以前と比較し、低下している理由は、公衆無線 LAN サービスと比較し原価率が高いモバイルインターネットサービス加入者の構成比率が上昇したことによる（「収益性分析」の項参照）。SR 社の推計では、同社のサービス加入者数合計に対するモバイルインターネットサービス加入者の構成比率は 2010 年 12 月期の

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

約 14%から 2011 年 12 月期には約 31%に上昇した。

販売費及び一般管理費は、主に販売代理店への支払手数料が増加している。支払手数料は同社から販売委託先に継続利用加入者数に応じて支払われる。また、加入者一人当たり支払手数料は、加入者一人当たり月額利用料金に応じた金額であり、サービスにより異なる。サービス加入者数の増加に加え、同社のサービス加入者数合計に対するモバイルインターネットサービス加入者の構成比率が上昇したことから増加している。

2010 年 12 月期に営業利益の黒字化を達成し、営業増益を継続している。2010 年 12 月期以降は、売上総利益率の低下を売上高販管費率の低減により吸収することで、11%前後の営業利益率を維持している。

同社は 2010 年 12 月期に有利子負債を全額返済したことから、営業外損益の影響は限定的であり、営業利益と経常利益はほぼ同水準である。

当期純利益に関しては、2012 年 12 月期までは、繰延損失により税負担が軽微であったが、2013 年 12 月期税率が正常化している。2013 年 12 月期の実効税率は 38.4%であった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
資産					
現金・預金	476	751	1,630	2,482	2,034
売掛金	167	394	525	661	973
貸倒引当金	-	2	3	4	6
たな卸資産	21	-	-	-	10
前払費用	12	13	-	-	-
その他	64	158	30	48	222
流動資産合計	**740**	**1,313**	**2,182**	**3,187**	**3,234**
建物	1	8	14	14	23
減価償却累計額	0	1	3	5	5
機器	8	72	87	92	148
減価償却累計額	4	9	27	46	65
有形固定資産合計	**5**	**70**	**70**	**55**	**392**
投資その他の資産合計	**6**	**6**	**229**	**228**	**230**
ソフトウエア	14	6	-	-	-
その他	-	-	12	12	57
無形固定資産合計	**14**	**6**	**12**	**12**	**57**
固定資産合計	**25**	**82**	**310**	**295**	**679**
資産合計	**765**	**1,395**	**2,492**	**3,482**	**3,913**
負債					
買掛金	183	501	737	931	1,279
短期有利子負債	-	-	-	-	-
その他	138	166	216	481	347
流動負債合計	**322**	**667**	**952**	**1,412**	**1,625**
長期有利子負債	-	-	-	-	-
その他	-	5	6	6	11
固定負債合計	**-**	**5**	**6**	**6**	**11**
負債合計	**322**	**673**	**958**	**1,418**	**1,636**
純資産					
資本金	616	616	810	834	847
資本剰余金	556	556	750	773	786
利益剰余金	-729	-449	-26	457	706
純資産合計	**443**	**722**	**1,534**	**2,064**	**2,277**
運転資金	4	-107	-212	-270	-296
有利子負債合計	-	-	-	-	-
ネット・デット	-476	-751	-1,630	-2,482	-2,034

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

資産

2013 年 12 月期の資産の 91.5%が流動資産であり、うち現金・預金は 77.9%を占めた。現金・預金は、当期純利益を中心としたキャッシュインフローの積み上げに加え、事業拡大において追加資金を必要としないビジネスモデルであるため、継続して増加している。2009 年 12 月期の 36 百万円から 2013 年 12 月期には 2,482 百万円にまで増加した。

主力のワイヤレス・ブロードバンド事業において、通信設備を借り受けてサービスを行うことから、有形固定資産の総資産に対する比率は１．６％、無形固定資産は同 0.4%に留まる。

負債

2013 年 12 月期は負債合計の 99.6%が流動負債であり、うち 65.9%が買掛金、残りは未払金、未払い法人税などであった。同社は 2010 年 12 月期に有利子負債の全額を返済し、それ以降、借入れによる資金調達を行っていない。

純資産

純資産は 2009 年 12 月期の 128 百万円が、2013 年 12 月期には 2,064 百万円に増加した。当期純利益による内部留保の積み上げ、2012 年 12 月期の上場に伴う新株発行、役員及び従業員に対して付与された新株予約権の行使が主な増加要因である。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 （百万円）	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	301	344	736	816	278
投資活動によるキャッシュフロー(2)	62	-69	-238	-11	-436
FCF (1+2)	**363**	**275**	**498**	**805**	**-158**
財務活動によるキャッシュフロー	76	-	382	46	-289
減価償却費及びのれん償却費 (A)	8	12	24	24	52
設備投資 (B)	-8	-69	-27	-11	-426
運転資金増減 (C)	-80	-111	-105	-58	-36
単純FCF (NI+A+B-C)	**258**	**334**	**525**	**555**	**161**

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

*キャッシュフロー計算書は、2010年12月期より作成している。

営業活動によるキャッシュフロー

営業活動によるキャッシュフローの主な構成要素は、税金等調整前当期純利益、減価償却費、法人税等の支払額である。同社においては、減価償却費の寄与度が低い。減価償却費の基準となる有形固定資産の総資産に対する比率は、2013 年 12 月期で 1.6%に留まっており、減価償却費の売上高比率は 0.3%であった。

投資活動によるキャッシュフロー

主力のワイヤレス・ブロードバンド事業において、通信設備は借り受け、販売網などは外部委託を活用していることから、同社における設備投資は、サーバ等の取得、ソフトウェアの取得に留まる。

2012 年 12 月期は、保険加入に伴う支払い 205 百万円により、投資活動によるキャッシュフローは 238 百万円のマイナスとなった。

財務活動によるキャッシュフロー

同社のビジネスモデルは、事業拡大に伴う追加資金を必要としない。そのため、借入れまたは新株発行に伴う財務活動によるキャッシュフローの変動は限定的である。

同社は、役員及び従業員に対して新株予約権を付与している。2013 年 12 月期末現在、新株予約権による潜在株式数は 609,200 株（2014 年 1 月 1 日の株式分割後は 1,218,400 株）であり、発行済株式総数 5,006,200 株の 12.2%にあたる。当該新株予約権の行使により、財務活動によるキャッシュフローは影響を受ける。

2012 年 12 月期は、2012 年 7 月の上場時に実施した公募増資（手取調達金額 325 百万円）により、財務活動によるキャッシュフローは 382 百万円のプラスとなった。

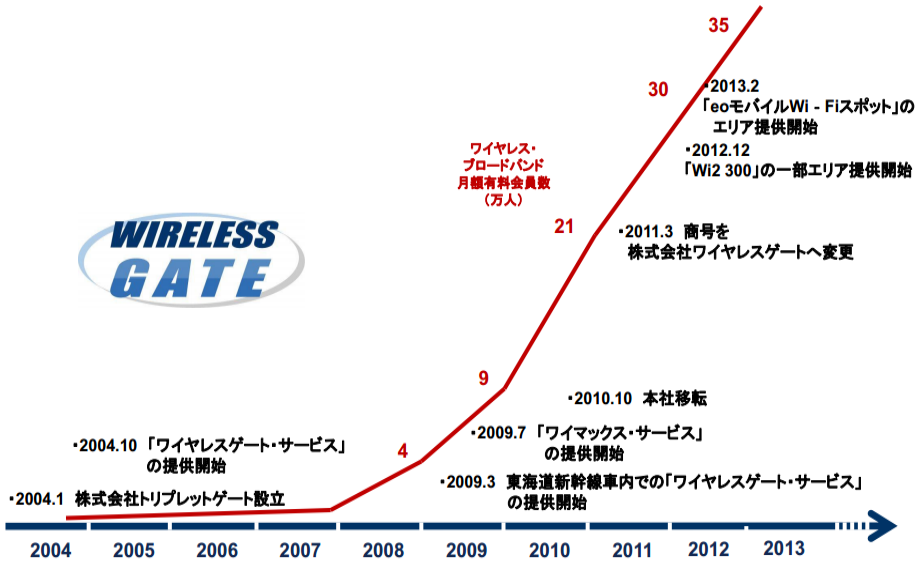
Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

その他情報

沿革

同社の創業者で、代表取締役 CEO の池田氏は、1999 年大阪大学大学院工学研究科博士課程修了。同年 NTT ドコモワイヤレス研究所に入所した。大学院博士課程、NTT ドコモワイヤレス研究所における勤務を通じ、無線通信技術の研究に従事してきた。その過程で、「スピード（通信速度）、エリア（通信可能範囲）、コスト（通信料金、投資負担）の 3 要素がいずれも秀でた無線通信技術は存在せず、最適な通信環境を整備するためには各技術の組合せが必要」、という結論に至った。その実現のために、2004 年 1 月に公衆無線 LAN サービスを始めとするワイヤレス通信サービスを提供することを目的として同社を設立した（設立時の名称は株式会社トリプレットゲート、2011 年 3 月に株式会社ワイヤレスゲートへと社名変更）。

スマートフォン等の無線LAN対応端末の普及によって無線LANサービスの認知度が高まった2010 年以降、同社の有料会員数増加は加速した。



沿革

出所：同社資料

2004 年 10 月　公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート・サービス」を提供開始
2007 年 10 月　ヨドバシカメラ社と業務提携
2009 年 3 月　東海道新幹線内でのサービス提供
2009 年 7 月　「ワイマックス・サービス」の提供開始
2012 年 7 月　東証マザーズに株式上場
2014 年 1 月　Wi-Fi 環境イネーブラー事業開始

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ニュース&トピックス

2014 年 12 月

2014 年 12 月 18 日、同社は、訪日外国人向けのプリペイド型 SIM カード「Wireless Prepaid SIM」を販売することを発表した。

「Wireless Prepaid SIM」は、訪日外国人が持つスマートフォンやタブレットなどの SIM フリー端末で、ドコモの LTE 網および 3G 網に加えて、国内約 40,000 カ所の無線 LAN スポットの利用が可能となるプリペイド型 SIM カードである。また、同サービスは、販売チャネル毎に料金・サービス内容のカスタマイズが可能であるとのこと。第 1 弾の販売店は、家電量販店「ヨドバシカメラ」店舗、同社通販サイト（http://www.yodobashi.com/）にて、12 月 19 日より販売を開始するとしている。

同日、同社は、「ワイヤレスゲート WiFi+LTE SIM カード」のサービスプランの拡充について発表した。

同社は、「ワイヤレスゲート WiFi+LTE SIM カード」に 2 つのプランを新設する。一つ目は、「1GB プラン」として提供していたプランを月額料金 920 円（税込）のままで、「2GB プラン」として、月間 2GB まで利用できるようにする。さらに、月額 1,380 円（税込）で、月間 4GB まで利用できる「4GB プラン」を新設する。両プランは、12 月 19 日よりサービス開始するとしている。

2014 年 11 月

2014 年 11 月 6 日、同社は東京証券取引所本則市場への変更申請に関するお知らせ、株式会社ブイキューブとの包括的業務提携、及び Fon 社とのグローバルな Wi-Fi ネットワーク構築に向けた業務協力について発表した。

東京証券取引所本則市場への変更申請

当社は、市場変更申請準備を進めていたが、2014 年 11 月 6 日開催の取締役会において、東京証券取引所本則市場への変更申請を行うことについて決議した。

ブイキューブとの包括的業務提携

同社は、ビジュアルコミュニケーションのリーディングカンパニーでビジュアルコミュニケーションをクラウドで実現するサービスプロバイダの株式会社ブイキューブ（以下、ブイキューブ）と包括的業務提携に関する基本契約を締結した。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

業務提携の目的

ブイキューブは、主に法人（一般企業、官公庁、金融・教育・医療機関）を対象としたクライアントを持ち、テレビ／ウェブ会議、オンラインセミナー、営業支援、遠隔教育・医療・診断、映像配信等のビジュアルコミュニケーションマーケットでクラウド型サービスを中心としたビジネスを展開している。また、ブイキューブは、マルチデバイスでのテレビ会議等のアプリケーションサービスを提供する際に、スマートフォンやタブレット端末の提供も行っている。ワイヤレスゲートは、これまで個人を中心に通信サービスの提供を行ってきたが、同社の持ち合わせる LTE SIM、Wi-Fi、WiMAX のサービスをブイキューブのビジュアルコミュニケーションプラットフォームに組み合わせることで利便性を高め、顧客のニーズにあったサービス設計が可能となる。これら両社のノウハウを融合させることにより、競争力の向上と付加価値の高いサービスの提供を実現し、両社の企業価値を増大していくことが本提携の目的である。

業務提携の内容

ワイヤレスゲートが提供するワイヤレス・ブロードバンドサービスとブイキューブが提供するビジュアルコミュニケーションプラットフォームを組み合わせた新たなサービスを開発し、サービス提供を行う。両社は、異なる顧客基盤を保有しており、相互の結びつきを強めた上で新たなサービスを提供することで競争力を増し、相互に新たな顧客の開拓が可能となり、特に M2M、IoT の分野で広範なサービス提供が可能となるとしている。また、在宅医療や訪問介護分野でのサービス提供も検討しているとのことである。

Fon 社とのグローバルな Wi-Fi ネットワーク構築に向けた業務協力

同社は、世界的な Wi-Fi リーダー企業として 200 カ国以上に 1,200 万箇所以上の Wi-Fi スポットを有する Fon（本社：スペイン、以下 Fon 社）およびフォン・ジャパン株式会社との業務協力を行うことを発表した。

業務協力の目的

当該業務協力は、国内においては観光地などを中心に商業施設、ワイヤレスゲートサービス利用者宅などで Fon 社の Wi-Fi ルーター（Fonera Mini）を活用して、20 万箇所以上の Wi-Fi ネットワークの構築を目指す。「Fonera Mini」は、Fon 社がグローバルに展開している高性能な最新機種であるが、日本国内では初めて提供される。

業務協力の内容

2020 年の東京オリンピックに向けて訪日外国人の快適な Wi-Fi 利用の環境構築のため、G-Free（銀座フリーWi-Fi）構築などの実績のあるワイヤレスゲートと、世界的に認知度の高い Fon 社が協力することにより、訪日外国人に利便性の高い Wi-Fi 利用環境を提供する。Fon 社は、世界最大の Wi-Fi コミュニティーであり、イギリス、フランス、ドイツ、ブラジルなどの国々においても最大の 2Wi-Fi スポット数を保有している。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

2014 年 9 月 1 日からサービスを開始した「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE SIM カード」利用者のシームレスな Wi-Fi 利用をさらに促進する為、ワイヤレスゲート SIM カード利用者への Fon ルーターの配布を行うことにより、Fon ネットワークの拡大に貢献し、ルーターを設置したユーザーが世界各国に広がる Fon 社の 1,200 万箇所以上の Wi-Fi スポットを利用出来るよう準備を進めていく。

今後の見通し

同社は、当該業務協力による 2014 年 12 月期の当社業績に与える影響は軽微であるが、中長期的には業績の向上に貢献するものと考えている。

2014 年 10 月

2014 年 10 月 1 日、同社は、2014 年 10 月 1 日開催の取締役会において、代表者の変更並びに組織変更、及び人事異動について決議したと発表した。

代表者の変更

同社は、今後の事業展開、組織体制などを総合的に勘案し協議した結果、国内・海外での事業展開、事業領域およびパートナー企業の拡大に、より一層注力することが重要であるとの結論に至った。そのため、引き続き 2 人の代表取締役体制として、両名の時間的リソースの効率的な配分が可能となる体制の構築と、東京証券取引所本則市場への市場変更に臨むとしている。

変更内容

	新役職名	現役職名
池田武弘	代表取締役 CEO （株）ワイヤレスマーケティングラボ取締役	代表取締役 CTO 技術本部長 （株）ワイヤレスマーケティングラボ取締役
松本洋一	代表取締役	代表取締役 CEO 営業本部長

異動日：2014 年 10 月 1 日

組織変更及び人事異動：

IR 活動の充実を図るために、2014 年 10 月 1 日付で IR 室を「IR 本部」へと変更し、また「技術本部」並びに「営業本部」の幹部社員の人事異動について発表した。

2014 年 8 月

2014 年 8 月 1 日、株式会社ワイヤレスゲートは LTE 領域の M２M/IoT ソリューションの第１弾である「クラウド型みまもりサービス」の販売開始について発表した。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社は、医療機器・介護用品分野で生体センサー を用いた商品を提供する bio sync 株式会社（以下 バイオシンク社）とバイオシンク社製品の発売元である株式会社バイオシルバーと組み、同社の LTE 領域の M２M/IoT ソリューションの第１弾となる「クラウド型みまもりサービス」の販売を開始する予定である。

同サービスは、センサー機器、クラウドソリューション、通信サービスが一体となり、低コストで簡単に導入できるワンストップサービスである。バイオシンク社が独自の技術で開発した非接触・非拘束マット型センサーで、センサーマットに「寝るだけ」で心拍・呼吸・体動などをリアルタイムに感知することができる。

同社の LTE サービスを利用したクラウド型のアプリケーションとなっており、以下の様な機能を有している。同社によれば、現時点では 2014 年 12 月期の業績に与える影響は軽微だが、中長的には同社の業績への貢献が期待できるとのことである。

- 離れた場所から利用者ごとのセンサー情報をリアルタイムに確認できる
- アラート機能を利用して、容体の変化を即時に確認できる
- 日々の利用状況を記録し、グラフで確認できる。
- 追加オプションの「みまもりカメラ」でリアルタイム映像によるモニタリングも可能

2014 年 7 月
2014 年 7 月 1 日、同社は、LTE 通信対応の SIM カード販売開始と FON との提携、「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」の進捗の 3 件について発表した。
３つのニュースの概要は以下の通りである。

LTE 通信対応の SIM カード販売開始：全国約 40,000 ヵ所の無線 LAN スポットが利用できる「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と、NTT ドコモの Xi(TM)エリアに対応予定の LTE 通信が併用可能なサービスである。料金プランは、利用可能な通信量および通信速度に応じて、税込月額 480 円から 5,490 円までの４種類を展開する。2014 年９月１日より販売開始し、同７月１日からは日本全国のヨドバシカメラ店舗、通販サイト「ヨドバシドットコム」にて先行予約受付を開始する。

FON との 提携交渉：世界中でコミュニティ Wi-Fi がデファクトとなるなか、世界最大かつコミュニティ Wi-Fi のパイオニアである FON と提携することで、公衆とコミュニティ両 Wi-Fi のアグリゲートを行うべく、同社は FON 社との提携に関する検討を開始した。同社によれば、この検討に関しては、業務提携のみならず資本提携の可能性についてもその対象とする予定とのことである。

「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」の進捗：2014 年 6 月 23 日に参画を発表した「Fujisan

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

Free Wi-Fi プロジェクト」に関して、同社は、2014 年 7 月 1 日の富士山の山開きにあわせ、観光客向けにフォトスタンドを設置し、Wi-Fi 環境の提供と一体となったデジタルサイネージ型のアクセスポイント「フォトタス at 富士山」をロイヤルホテル河口湖に設置した。

2014 年 6 月

2014 年 6 月 23 日、同社は、Wi-Fi 環境イネーブラー事業の一環として産官民協働「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」に参画すること発表した。

この発表によれば、同社の屋外広告やデジタルサイネージ型サービスと連動した Wi-Fi 環境構築モデルが、「Fujisan Free Wi-Fi プロジェクト」のモデルとして採用されたとのことである。同社はこのモデルの特徴として、以下の 2 点を挙げている。

- このモデルを導入することで、Wi-Fi環境導入事業者は、コスト負担を強いられることなくWi-Fi環境の導入が可能となるため、急速にエリア整備が進むようになる。
- 同社が所有する「人の流れ」解析機能により、広域での人の流れをビックデータとして捉えた解析が可能となり、富士山周辺の観光地が相互に観光客の送客を行うなど、観光エリアごとの連携による相乗効果が期待できるようになる。

同社によれば、本モデルは、災害用統一 SSID『00000JAPAN(ファイブゼロジャパン)』への対応を予定しており、災害時には、観光客のみならず、周辺住民のライフラインとなる通信環境の提供も予定しているとのことである。

2014 年 5 月

2014 年 5 月 8 日、同社は、東京証券取引所本則市場への変更申請準備に関して発表した。

同社は、現在上場している東京証券取引所マザーズ市場から本則市場（東京証券取引所第一部または市場第二部）への変更申請に向けた準備を開始することを決定したという。なお、市場変更申請に向けた準備を開始するが、申請日は未定としている。

同日、同社は、LTE 領域の SIM 関連サービスおよびソリューションの拡充に関して発表した。

同社は、2012 年 12 月から MVNO としてデータ通信中心に LTE サービスを提供している。同社によれば、より自由度の高い LTE ネットワークを構築すべく、通信事業者との接続方法などの変更を予定しているという。これにより従来の LTE サービスを顧客ニーズに合わせたラインナップに一新し、また、LTE ネットワークを活用したソリューション領域を拡充する検討に入ったとしている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

LTE ネットワークの活用領域の概要
- 顧客ニーズにあったSIM関連サービスやソリューション
- M2M/IoTソリューション
- センサー機能を活用したソリューション

当該ソリューションの開始のために支出する金額及び内容
通信設備及びサーバ等約 360 百万円を予定している。

同日、同社は、自己株式取得に関して発表した。

- 取得対象株式：同社普通株式
- 取得株式の総数：20,000株、発行株式総数の0.20%
- 株式取得価額の総額：100百万円（上限）
- 取得期間：2014年5月22日～2014年7月4日

2014 年 5 月 2 日、同社は、Wi-Fi 環境イネーブラー事業の進捗について発表した。
同社は、電通社などと共同で、JR 秋葉原駅西口前に新たに設置される柱巻き広告とフリー Wi-Fi を連動させ、屋外広告とスマートフォンでのアクセスを直結させることにより、屋外広告の価値を向上させた「アキバ Wi-Fi シリンダー」を開発したという。

具体的には、柱巻き広告に Wi-Fi のアクセスポイントを設置し、広告主が指定した名称での SSID（アクセスポイントの名前）を提供する。屋外広告を見たユーザーが、スマートフォンやタブレット端末などで当該 SSID を選択し、一度広告主のサイトを閲覧することによって、無料かつ自由に Wi-Fi が使える仕組みである。広告主にとっては、オフラインの屋外広告からオンラインにダイレクトにつながり、ユーザーにとっては、広告を閲覧することによって無料で Wi-Fi が使えるようになる、という形で、双方にメリットを提供することで、屋外広告に新たな広告価値を加えたとしている。

更に、Wi-Fi 経由でアクセスするページに、限定クーポンなどを設定することで、リアル店舗に誘導するオフライン・オンラインの連動企画や、オンラインゲームでアキバ限定アイテムを配布するなど、様々な販促企画やプロモーション展開が実現できるようになるという。また、アクセスデータの解析により、誘導したユーザーの数なども分析可能となる。

2014 年 3 月
2014 年 3 月 26 日、同社は連結子会社の吸収合併について発表した。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同社は、100%連結子会社である株式会社ワイヤレステクノロジー・ラボを、2014 年 7 月 1 日をもって吸収合併することを決議した。ワイヤレステクノロジー・ラボ社が行う無線通信サービスに関する研究開発及びネットワークシステムの運用保守を、同社技術部門に集約し、技術部門の強化を図る。

当該合併は、同社 100%出資の連結子会社との合併であるため、連結業績に与える影響は軽微である。

2014 年 1 月

2014 年 1 月 27 日、同社は、新たな事業（Wi-Fi 環境イネーブラー事業）の進捗について発表した。銀座通りと晴海通りですでに実施している G Free（銀座フリーWi-Fi）を、 1 月 27 日から銀座通りで軒を連ねる松屋銀座と銀座三越へ拡大する。これまでの通りへのエリア展開に加え、施設においても需要が高まっているとのことである。

2014 年 1 月 16 日、同社は、新たな事業（Wi-Fi 環境イネーブラー事業）の開始について発表した。

同社によれば、無線 LAN 環境構築支援プロジェクトに参画していたが、今回、事業化の目途が立ったことから、事業を開始することにした。

新規事業の内容としては、Wi-Fi 環境イネーブラー事業を展開し、地方自治体や企業等へ顧客基盤を広げることで、収益基盤の拡大を図る方針である。同社によれば、無線 LAN 環境構築を要望する顧客向けにクラウド型の Wi-Fi 環境サービスソリューションを開発した。当該ソリューションにより、導入者・構築者・運用者の様々な負担が大きく軽減されるとしている。

また、Wi-Fi 環境構築支援で構築した Wi-Fi 環境は、快適な Wi-Fi によるインターネットアクセス手段の提供だけでなく、Wi-Fi アクセスポイントと Wi-Fi デバイスがやりとりしている制御信号をモニタリング・ビッグデータ解析することで、アクセスポイント周辺の「人の流れ（動態データ）」を収集する機能を有している。同社は、この「人の流れ（動態データ）」を活用したビジネス展開も視野に入れており、すでに日本最大の広告代理店である株式会社電通と協力し、屋外広告の効率的な展開や屋外広告の効果測定の検討を開始している。また、将来の屋外広告のデジタルサイネージ化、スマートフォンを中心とするモバイルメディアと Wi-Fi 連携によるクーポン連動や外国人向け言語対応などのプロモーション展開も視野に入れている。

当該事業の開始のために支出する金額は、システム構築費等約 20 百万円である。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

同日、同社は、代表取締役の異動について内定したと発表した。

異動の内容（就任予定日：2014 年 3 月 26 日）
- 松本 洋一　（新役職：代表取締役CEO、現役職：新規事業推進室 室長）
- 池田 武弘　（新役職：代表取締役CTO、現役職：代表取締役CEO）

2013 年 12 月
2013 年 12 月 5 日、同社は株式分割について発表した。

同社によれば、2013 年 12 月 31 日を基準日として、1 株につき 2 株の割合をもって分割するとのことであり、株式分割前の発行済株式総数 4,989,800 株に対して、株式分割後の発行済株式総数は 9,979,600 株となる。

2013 年 11 月
2013 年 11 月 26 日、同社は無線 LAN 環境構築支援プロジェクトの進捗について、G Free（銀座フリーWi-Fi）が晴海通りへ拡大すると発表した。

同社は、株式会社電通、株式会社ＯＯＨメディア・ソリューション、株式会社シーエスイーと共同で、一般社団法人銀座通連合会の無線 LAN 環境構築支援プロジェクトに参画している。この度、すでに銀座通りで実施している G Free（銀座フリーWi-Fi）を、2013 年 11 月 30 日から晴海通り（数寄屋橋～三原橋）へ拡大する。

G Free は、2012 年 10 月に開催された IMF（国際通貨基金）世界銀行年次総会の東京開催を契機とし、銀座通り沿道で「いつでも・どこでも・だれでも・無料で」簡単に利用できる Wi-Fi として、2012 年 9 月より中央区の補助を受けて実施されている。

今後は、東京で開催されるスポーツの祭典や大規模な国際会議等に向けて、銀座地区全域への展開をめざし、商業施設等とともに整備を進めて行きたいとしている。

2013 年 11 月 6 日、同社は、電通グループ、株式会社 OOH メディア・ソリューション、株式会社シーエスイーと共同で、無線 LAN 環境構築支援プロジェクトに参画すると発表した。

第 1 弾として中央区銀座で銀座通連合会が展開する G Free（銀座地区無料公衆無線 LAN）の構築に参画した。G Free は、銀座エリア全域の Wi-Fi 化を目標として整備を続けているもので、銀座通り（2012 年 9 月開始）に加え、晴海通り（2013 年 11 月中旬開始予定）のインフラを構築・運用支援していくとのことである。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

2013 年 10 月
2013 年 10 月 30 日、同社は、超高速モバイルネット「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の提供開始を発表した。

同社は、UQ コミュニケーションズ社が、2013 年 10 月 31 日より提供を開始する、超速モバイルネット「WiMAX 2+（ワイマックスツープラス）」に対応し、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の提供を開始する。「WiMAX 2+」は下り最大 110Mbps を実現する超高速モバイルインターネットサービスである。

2013 年 7 月
2013 年 7 月 19 日、同社は株式分割、定款の一部変更、および配当予想の修正を発表した。

同社によれば、2013 年 8 月 31 日を基準日として、1 株につき 2 株の割合をもって分割するとのことであり、株式分割前の発行済株式総数 2,483,900 株に対して、株式分割後の発行済株式総数は 4,967,800 株となる。また株式分割に伴い、新株予約権行使価格を調整し、定款の発行可能株式総数を変更する。

2013 年 12 月期の期末配当については、前回予想の 80 円から 50 円（普通配当 40 円、記念配当 10 円）に修正するとのことである。株式分割を考慮しない場合、1 株当たりの配当金は、前回予想から実質 20 円の増額となる。

2013 年 2 月
2013 年 2 月 6 日、同社は、サービスエリアにケイ・オプティコム 社「eo モバイル Wi-Fi スポット」のエリアを追加すると発表した。

同社によれば、株式会社ケイ・オプティコムとの協業により、2013 年 2 月 12 日から同社の提供する無線 LAN 接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」が、ケイ・オプティコム社の提供する無線 LAN サービス「eo モバイル Wi-Fi スポット」のサービスエリアにおいても利用可能になるとのことだ。

「ワイヤレスゲート Wi-Fi」はこれまで、全国約 20,000 ヵ所のサービスエリアが利用可能だった。今回「eo モバイル Wi-Fi スポット」が加わることで、関西一円の駅やコンビニ、娯楽・商業施設など約 10,000 ヵ所においても利用可能となり、合計で約 30,000 ヵ所がサービスエリアになるという。

2012 年 12 月
2012 年 12 月 19 日、同社は「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の携帯電話販売代理店での取扱い

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

を開始すると発表した。

同社は、運営する公衆無線 LAN 接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の携帯電話販売店などでの販売を開始、販売にあたっては住友商事株式会社（東証 1 部 8053）と提携し、2012 年 12 月 20 日より取り扱っていく予定としている。

本取り組みは、同社によって販売チャネル拡大によるサービス利用者の拡大につながるものである。同社では、公衆無線 LAN 接続サービス利用者の普及となる今回のような販売提携を、今後も積極的に進めて行く予定と述べている。

2012 年 12 月 10 日、同社は「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE」のサービスを開始した。

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
株式会社ヨドバシカメラ	14.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6.8%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口）	6.4%
池田 武弘	4.8%
藤沢 昭和	3.9%
坂巻　和彦	2.0%
野村信託銀行株式会社	1.9%
日本生命保険相互会社	1.8%
株式会社SBI証券	1.5%
ジェーピーモルガンチェースバンク 380621	1.4%

出所：会社データよりSR社作成

（2014 年 12 月末現在）

株主還元

利益還元を重要な経営課題とし、将来の持続的な成長に必要な内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に勘案し、利益配当を行う方針としている。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

2014 年 12 月期は、期末配当として 1 株当たり 25 円（配当性向 46.1%）を予定している。

トップ経営者

代表取締役 CEO　池田　武弘氏
1999 年大阪大学大学院工学研究科博士課程修了 。
同年ＮＴＴドコモワイヤレス研究所入所。同社在籍中 2001 年より 2 年間、スタンフォード大学客員研究員。

無線通信に関する高い技術知識に加え、通信市場におけるビジネス的先見性を兼ね備え、日本におけるワイヤレスブロードバンドのマーケット拡大を目指した株式会社トリプレットゲート（現ワイヤレスゲート社）を 2004 年 1 月創業。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

ところで

無線 LAN

企業内や家庭などの限られた範囲内で、複数のパソコンや周辺機器を通信回線で接続し、相互にデータのやり取りをするネットワークのことを LAN（Local Area Network、構内情報通信網）という。無線 LAN は、有線ケーブルの代わりに無線通信技術によって LAN を構築することで、電気・電子技術の標準化団体 IEEE（米国電気電子学会）802 委員会の IEEE802.11 グループで標準化されたものが無線 LAN として広く使用されている。

インターネットに接続する無線通信技術は携帯電話回線、無線 LAN、WiMAX などがある。携帯電話回線は、基地局が全国に数万局あり、電波が数 100m～数 km 先まで到達するため、「カバーエリアは広いが、通信速度は無線 LAN に劣り、コスト負担が嵩む」。それに対し、無線 LAN は、基地局から 50m程度しか電波が到達しないため、「使用できる場所は限定されているが、通信速度は携帯電話回線より速く、コスト負担も安価で済む」。また、WiMAX は両者の「中間」に該当し、「通信速度は携帯電話回線並み、カバー範囲は Wi-Fi より広く、コストは携帯電話回線ほど掛からない」。

無線 LAN は、同じような場所に密集すると、アクセスポイント同士が発する電波が干渉してしまい、通信速度が低下したり、通信ができなかったりするという事象が発生する。日本では、5GHz 帯の利用に制限があることから、2.4GHz 帯にのみ対応した Wi-Fi 対応機器が多い。そのため、無線 LAN アクセスポイントで使用する帯域が 2.4GHz 帯に集中し、アクセスポイントが増設されることで電波干渉を起こし、通信速度低下の原因となる。

無線 LAN のアクセスポイントのバックボーン（中継回線）が高速通信に対応していない場合、無線 LAN による通信速度の高速化は実現できない。SR 社の認識では、公衆無線 LAN のアクセスポイントには一般的に、光ファイバーや ADSL などの固定回線が接続されているが、WiMAX や 3G 回線を使用しているものもある。

	スピード	エリア	コスト	デバイス
WiFi	◎	×	◎	◎
WiMAX	○	○	△	×
LTE（+3G）	○	◎	×	×

無線ブロードバンドサービスの分類

出所：同社資料

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

Wi-Fi は無線 LAN の一種で、無線 LAN 関連製品を製造・販売する企業が集まる業界団体である Wi-Fi アライアンスによる無線 LAN 機器周りの相互接続性を認証されたことを示す名称である。Wi-Fi スポットとは、鉄道駅や空港、ホテル、カフェなどの商業施設で、無線 LAN を利用したインターネットへの接続が可能な場所のことである。Wi-Fi 搭載機器は、Wi-Fi スポットで公衆無線 LAN サービスによりインターネット接続が可能となる。

実際の無線 LAN 通信は、パソコン、スマートフォン、タブレット端末などの無線 LAN 機能が搭載されている端末を利用し、アクセスポイントという中継装置との間で無線通信が行われる。アクセスポイントがバックホール回線（光ファイバーなどのアクセス回線と基幹通信網を繋ぐ中継回線のこと）を通してインターネットに接続されることで、パソコンまたはスマートフォンのインターネット無線通信が可能となる。

アクセスポイントの設置に無線局免許などは不要で、一般家庭でも、光ファイバーや電話回線に無線 LAN ルーターを接続することで、住居内に無線のインターネット接続環境を構築することができる。

無線 LAN の規格

日本では、無線 LAN の規格は IEEE802.11a、IEEE802.11b、IEEE802.11g、IEEE802.11n が普及している。また、次世代の超高速無線 LAN 規格として、最大伝送速度 6.9Gbps の IEEE802.11ac が 2013 年よりスマートフォンに搭載され始めた。

IEEE規格名	策定時期	周波数帯	伝送速度	備考（日本国内）
IEEE 802.11b	1999年10月	2.4 - 2.5GHz	11Mbps / 22Mbps	免許不要、最初の汎用無線LAN
IEEE 802.11g	2003年6月	2.4 - 2.5GHz	54Mbps	免許不要、11bの高速化
IEEE 802.11a	1999年10月	5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	54Mbps	免許不要、11gの5GHz帯への拡張
IEEE 802.11n	2009年9月	2.4 - 2.5GHz 5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	65Mbps - 600Mbps	免許不要、11aの高速化
IEEE 802.11ac	2013年12月（予定）	5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	290Mbps - 6.9Gbps	免許不要、11nの高速化

出所：各種資料をもとにSR社作成

公衆無線 LAN サービスの形態

公衆無線 LAN は、無線 LAN によるインターネット接続を、屋内外で不特定多数の利用者に提供するものである。公衆無線 LAN のアクセスポイントは飲食店、商店街、駅などの様々な場所に設置されている。

公衆無線 LAN のサービスは以下に分類できる。

- 飲食店等が集客目的で、無料で提供。
- 移動体通信事業者が、データオフロード対策として自社加入者に公衆無線LANサービスの

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

利用を無料で提供。
- 公衆無線LANサービスを専門の事業として、自社で通信設備を保有、または複数の公衆無線LANサービスを統合してワンストップで提供。
- 地方自治体等が地域活性化目的やデジタルデバイド対策として提供。また、災害時の対策として設置を進めるケースもある。

無線 LAN の利便性

利用者にとって、無線 LAN は通信速度が速く、無料または低価格である。電波の到達距離が短いために、アクセスポイントが充実している場所で、その場に留まって利用する場合には利便性が高い。一方、無線 LAN はハンドオーバー（通信する基地局を切り替えること）機能を備えていないため携帯電話のように移動には向いてない。また、郊外ではアクセスポイントが不足しており、利用できる場所が限られてしまうというデメリットがある。

また、移動体通信事業者が提供する携帯電話網を利用したデータ通信には通信量制限があることから、データオフロードによって、通信速度制限を回避する目的で利用する場合もある。通信事業者の提供する移動体高速通信サービスは、月額定額で使い放題の料金プランを利用することが一般的であるが、各通信事業者はトラフィックの増加に対応するため、加入者毎に 1 か月のデータ通信量が一定の水準を超えた場合には、通信速度を低速化する通信量制限を行っている。

2013 年 12 月現在、エヌ・ティ・ティ・ドコモ社、KDDI 社、およびソフトバンクモバイル社は 1 カ月のデータ通信量が 7GB（ギガバイト）を超えた場合、通信速度を送受信時最大 128kbs に低速化する通信速度制限を課している（2GB ごとに 2,625 円を支払うことで通常速度で利用することが可能となる）。

無線 LAN を活用することで、移動体通信事業者の携帯電話網に頼らないでインターネット通信が可能である。そのため、通信量制限を気にすることなく、高速通信の環境を楽しみたい利用者に活用されている。また、移動体通信事業者にとっては、増大するトラフィック容量を他の通信ネットワークに振り分ける（データオフロード）ことで、自社の通信網を効率化できるというメリットがある。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

主要移動体通信事業者の通信速度制限

移動体通信事業者 （LTEサービス）	期間	制限値	通信速度の制限内容
NTTドコモ(Xi)	直近3日間	1GB	通信速度が遅くなる場合がある。
	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊2GBごとに2,625円負担により制限解除
KDDI (4G LTE)	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊2GBごとに2,625円負担により制限解除
ソフトバンク (SoftBank 4G LTE)	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊2GBごとに2,625円負担により制限解除

出所：各種資料をもとにSR社作成

MVNO（Mobile Virtual Network Operator、仮想移動体通信事業者）

MVNO とは、自社で通信回線網を所有しないで、通信事業者から通信回線網を借りて、独自の付加価値をつけてサービスを提供する事業者。通信事業の運営にはインフラ設備の保有及び管理、顧客向けサービスの開発及び運営、顧客管理などがある。

MVNO に対し、移動体通信事業者は MNO（Mobile Network Operator）と呼ぶ。総務省は「MVNO に係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン（2002 年 6 月策定、その後改訂）」を策定し、MVNO 参入を促している。移動体通信事業の参入障壁を低くすることで、移動通信分野での競争促進、多様かつ低廉なサービスの提供による利用者利益の実現等が目的とされている。同ガイドラインにより、MNO は MVNO からサービス提供の申し入れがあった場合、これを拒んではならないことになっている。

> 総務省は「MVNO に係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」において、「電気通信事業者は、電気通信役務の提供について不当な差別的取扱いをしてはならない（事業法第 6 条）。そのため、MNO は、MVNO から他の一般利用者や他の MVNO に提供しているサービスと同一のサービスの提供の申込みがあったときは、合理的な理由がない限り、これを拒んではならない。ただし、MNO は、他の一般利用者や他の MVNO に提供していない条件でのサービスを提供することまでは義務づけられていない。」としている。

MVNO は競争のため、独自の付加価値を付けている事業者が多い。具体的には、MNO が提供しているサービスと比較して、月額通信料金が安い、公衆無線 LAN とモバイルブロードバンドがセットで安価に利用できるといったサービスがある。

日本で最初に MVNO でサービスを提供したのは日本通信社であり、2001 年に DDI ポケット

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

社（現ワイモバイル株式会社のウィルコム事業）の PHS 網を借りて、年額制データ通信サービスを開始した。2008 年からは NTT ドコモ社やイー・モバイル社（現ワイモバイル株式会社）の回線を、2009 年からは UQ コミュニケーションズ社のモバイル WiMAX 網を利用した ISP（Internet Service Provider）による MVNO が増加した。MM 総研「国内 MVNO 市場規模の推移・予測」によれば、MVNO の回線数は、2009 年 3 月の 254 万回線から、2013 年 3 月に 1,037 万回線まで増加した。

移動体通信事業者の業務としては、端末の販売、顧客管理、通信設備の保有および運用などが挙げられる。

- 端末の販売：端末メーカーから端末を仕入れ、自社販売網または携帯電話販売代理店に卸販売を行う。販売代理店に対しては販売促進費の支払いを行う。
- 通信設備の保有および運用：自社で基地局、アクセス制御装置、端末管理設備、認証設備、課金制御機能などの通信設備を保有し、運営する。
- 顧客管理：顧客毎に利用した料金プラン、通話時間またはデータ通信量を把握し、サービスに応じた利用料金を請求する。
- 他社通信網利用料の支払い：自社の加入者が他社通信事業者の加入者に対して通話またはデータ通信を行った場合には、他社通信網利用に対し、通信設備使用料を支払う。

MVNO は、通信設備を所有しないため、顧客管理が主要業務となる。初期投資を抑えてサービスを提供できる。そのため、収益を確保するために従来ならば時間がかかるようなビジネスや、ニーズ、需要規模が少ないため、これまで収益の確保が難しかったビジネスなど多様なビジネス展開も可能になる。

通信事業者による通信設備の資金負担および費用負担の参考として、NTT ドコモ 社は、2013 年 3 月期営業活動によるキャッシュフロー9,324 億円に対し、7,537 億円の設備投資を行った。費用としても、2013 年 3 月のモバイル通信サービス収入に対する減価償却費の比率は約 24%であり、収益連動経費（端末機器原価、代理店手数料、など）を除く営業費用で最大の費用項目となった。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

用語集

LTE

Long Term Evolution の略称であり、第三世代（3G）データ通信を更に高速にした次世代携帯電話の通信規格。無線でありながら、光ケーブルなどの有線ブロードバンドサービスに迫るスピードで高速データ通信を行うことを可能とする。

ローミング

契約している通信事業者のサービスを、その事業者のサービス範囲外でも、提携している他の事業者の設備を利用して受けられるようにすること。

WiMAX

無線通信技術の規格のひとつで、Worldwide Interoperability for Microwave Access の略。広いエリアでの高速インターネット接続が特色。日本国内では UQ コミュニケーションズ社がインフラを有し、サービスを提供すると共に MVNO に開放している。

SIM（Subscriber Identity Module）

通信事業者が発行する IC カードで、携帯電話の電話番号を特定するための固有の ID 番号が記録されているもの。ユーザーは、SIM カードを差し替えるだけで他の事業者から発売されている携帯電話端末等も利用することが可能。

M2M（Machine to Machine）

機械と機械が通信ネットワークを介して互いに情報をやり取りすることにより、自律的に高度な制御や動作を行うこと。

IoT（Internet of Things）

モノのインターネット コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続させ相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社ワイヤレスゲート	140-0002 東京都品川区東品川 2-2-20 天王洲郵船ビル 5 F
代表電話番号	**上場市場**
03-6433-2045	マザーズ(東京)
設立年月日	**上場年月日**
2004 年 1 月 26 日	2012 年 7 月 19 日
HP	**決算月**
http://www.wirelessgate.co.jp/	12 月
IR コンタクト	**IR ページ**
取締役 CIRO 執行役員　IR 本部長　須永　直樹	http://www.wirelessgate.co.jp/investors/contact.html
IR メール	**IR 電話**
http://www.wirelessgate.co.jp/ir/inquiry.html	03-6433-2045

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社VOYAGE GROUP
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
ケンコーコム株式会社
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
シンバイオ製薬株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー・ディー・マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
長瀬産業株式会社
日進工具株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ビジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787

Copyright (C) Shared Research Inc. All Rights Reserved